essecome
security&safety
05
2014 · ANNO XXXIV/II
ISSN 2384-9282
PERIODICO DI INFORMAZIONE SU PERSONE, TECNOLOGIE E APPLICAZIONI DELLA SICUREZZA

INTERAGITE CON IL VOSTRO SISTEMA DI ALLARME TRAMITE SMARTPHONE...

...un gioco da bambini !

Videofied

SISTEMA DI ALLARME CON VERIFICA VIDEO A COLORE

RESIDENZIALE | PICCOLI NEGOZI | SITI IN ESTERNO

Le centrali di allarme Videofied hanno rivoluzionato il mercato della sicurezza domestica da ormai 10 anni. La nuova generazione di prodotti vi porta la verifica video a colore.

In caso di rilevamento di un intrusione, i sensori/telecamere Motionviewer registrano una video di dieci secondi. Il video è trasmesso immediatamente **al vostro istituto di Vigilanza.**

L'operatore dell'istituto di vigilanza analizza il video e, in caso di vera intrusione, riccore a l'intervento appropriato.

SICUREZZA VIDEO SENZA FILI

- Unico sistema di allarme radio con verifica video a colore
- Gamma radio bidirezionale nella frequenza europea 868 MHz
- Trasmissione su rete IP/GPRS
- Autonomia delle pile di 4 anni

VENITE A VEDERCI A SICUREZZA DAL 12 al 14 NOVEMBRE **STAND P 19 - HALL3**

www.videofied.com

GLI EVENTI DI ESSECOME A SICUREZZA 2014

12-14 novembre 2014 · Fiera Milano Rho (pad. 3 stand P27-R30)

12 NOVEMBRE · ORE 15.00-16.30

The relationship between voluntary standards and international certifications for the development of the European Security Industry in the global market

Il coordinamento tra normative volontarie, standard industriali e certificazioni internazionali è un presupposto essenziale per la crescita dei produttori europei di tecnologie e servizi per la security e l'anti-incendio, e la loro competitività sul mercato globale. Per la prima volta in Italia si confrontano i rappresentanti dell'industria italiana e europea, gli organismi di normazione, gli enti di certificazione e il più diffuso protocollo industriale globale.
Partecipano ANIE Sicurezza, Euralarm, IMQ, ONVIF. Invitati CEI e UNI

13 NOVEMBRE · ORE 10.30-12.00

Security for Retail Forum: soluzioni per la sicurezza nei punti vendita

Una rassegna di soluzioni integrate di tecnologie e servizi per la messa in sicurezza degli esercizi commerciali sottoposti a reati predatori.
Presentazione di KeyCrime, il software predittivo utilizzato dalla Questura di Milano

14 NOVEMBRE · ORE 10.30-12.00

Vigilanza & Dintorni: i droni e il cloud saranno strumenti del cambiamento?

In che modo le nuove tecnologie possono contribuire all'evoluzione degli istituti di vigilanza privata, impegnati al recepimento dei requisiti organizzativi previsti dal DM 269 e alle certificazioni disciplinate dal DM115?
Partecipano le associazioni di categoria e fornitori di tecnologie con la presentazione di soluzioni innovative

14 NOVEMBRE · ORE 15.00-16.30

Cultura della sicurezza, sicurezza della cultura

La testimonianza delle più importanti iniziative per la diffusione della cultura della sicurezza rivolta alla tutela delle persone del patrimonio artistico e dei beni, con esempi di formazione professionale nelle scuole
Partecipano Fondazione Hruby, Fondazione LHS-Saipem, Came Campus, Gazzoli Engeneering

I cinque temi globali presenti a Sicurezza 2014

Questa edizione dell'incontro biennale italiano della sicurezza offre segnali di particolare importanza, provenienti sia dal fronte italiano che da quelli internazionali. Il mercato globale è in crescita, le tecnologie sono in permanente evoluzione, i protagonisti cambiano e i punti di riferimento degli operatori subiscono continue modificazioni.

In questa importante fase congiunturale, si possono individuare cinque temi-chiave presenti in vario modo a Sicurezza 2014 che, con ogni probabilità, influenzeranno l'evoluzione dell'intero comparto:

1. **Individuazione degli ostacoli burocratici di natura normativa alla crescita dell'industria europea** da rimuovere con urgenza, unendo le energie di tutte le parti interessate per non perdere la crescita del mercato globale
2. **Accelerazione dell'integrazione intersistemica:** videosorveglianza, controllo accessi, anti intrusione, anti incendio, domotica convergono sempre più. Si affermeranno le soluzioni più funzionali, economiche e di migliore qualità
3. **Diffusione dei sistemi di gestione integrata (VMS, PSIM):** gli specialisti di queste tecnologie assumeranno sempre più il ruolo di capo-commessa naturale nelle realizzazioni più complesse
4. **Internet of Things e Business Services:** la tecnologia M2M accelererà la trasformazione degli hardware in strumenti per l'erogazione dei servizi, uno scenario in cui il comparto sicurezza è all'avanguardia
5. **Community protection e business continùity, discipline nate per mettere in sicurezza le IC,** traineranno la filiera della sicurezza fisica verso il più importante mercato verticale dei prossimi anni

Relativamente all'Italia, in questa fase si possono rilevare tre tematiche fondamentali:

1. **Necessità di crescita dell'export**. La quota attuale del segmento è circa un quarto di quanto esporta l'intero comparto elettronico/elettrotecnico di ANIE. La strutturale mancanza di risorse per la ricerca e lo sviluppo di prodotti competitivi sul mercato internazionale della sicurezza deve venire affrontata a livello sistemico, per evitare la marginalizzazione dell'industria italiana nel mercato globale
2. **Vendor e distributori di tecnologie IP puntano al canale degli installatori specializzati di sicurezza** che godono in Italia di una fiducia da parte dell'utenza superiore che in altri paesi. Per non perdere posizioni rispetto ai systems integrators provenienti dall'ICT, gli installatori devono aumentare le proprie competenze nelle tecnologie di rete
3. **La grande crisi che ha colpito la vigilanza privata sta togliendo dal mercato protagonisti** del modello di systems integration ormai consolidato a livello internazionale. I grandi utenti sono alla ricerca di soluzioni per attivare anche in Italia le modalità utilizzate in altri paesi, non escludendo il ricorso alle direttive comunitarie sulla libera circolazione dei servizi. Si stanno aprendo spazi per soluzioni innovative, in grado di rispondere in modo più puntuale alle crescenti richieste di affidabilità, professionalità e competenza provenienti dal mercato.

Un quadro dunque complesso ma stimolante su più fronti, che presenta possibilità di crescita significative per le aziende che sapranno interpretare correttamente e tempestivamente i segnali del mercato.

Sommario

News

Technologies

Denaro sicuro

Security for retail

Vigilanza & Dintorni

Fiere

in copertina...

Centrali Serie Quaranta

Le nuove centrali Serie Quaranta di HESA rappresentano lo stato dell'arte nell'ambito della protezione antintrusione e sono state progettate per rispondere con la massima affidabilità e flessibilità alle particolari esigenze di sicurezza del mercato italiano.

Disponibili nelle versioni a 15 zone 5 aree, 50 zone 10 aree e 100 zone 15 aree con un innovativo modulo a 5 ingressi/uscite grazie al quale ogni terminale può essere programmato liberamente come ingresso zona o uscita logica programmabile, queste centrali sono abbinate ad una linea completa di tastiere, rivelatori e contatti senza fili dal design moderno e sono progettate in maniera da rendere l'installazione, l'espansione e la gestione del sistema semplici e veloci. L'interfaccia intuitiva delle tastiere touchscreen è la stessa utilizzata per l'app dedicata che consente agli utenti di controllare e gestire da remoto il proprio sistema di sicurezza e l'automazione domestica.

Le centrali Serie Quaranta sono riservate ai professionisti della sicurezza che aderiscono alla rete dei Concessionari e degli Installatori Autorizzati HESA.

stand HESA a Sicurezza 2014
PAD. 3 STAND K01-L01-L10

Euralarm vuole migliorare il sistema normativo europeo

contributo di Enzo Peduzzi, Vice Presidente Euralarm

Vitale per contribuire alla crescita economica e all'occupazione

Una delle principali priorità per l'industria elettronica europea dell'anti incendio e della sicurezza è la realizzazione di un mercato interno europeo efficiente. Il comparto industriale rappresentato da **Euralarm** assicura il proprio impegno affinchè l'industria europea della protezione anti incendio e della sicurezza possa mettere a disposizione le proprie potenzialità per contribuire alla crescita dell'Europa e dell'occupazione, aumentando in tal modo la propria capacità di competere con successo sia nei mercati interni che in quelli mondiali. Il sistema normativo è la chiave per poter raggiungere questi obiettivi. La responsabilità di **Euralarm,** in quanto rappresentante dell'industria del comparto Fire Safety e Security, è evidente.

Le idee dell'associazione sono state esposte in un White Paper sul processo normativo europeo, la cui proposta è che la normazione debba venire guidata dal mercato.

Costi per molti miliardi di euro

La realizzazione di un mercato interno europeo efficiente è di importanza vitale per l'Europa. Questo richiede un framework di normazione globale, coerente e efficace. Per evitare ritardi e eliminare costi di molti miliardi, il sistema attuale ha bisogno di essere aggiornato e cambiato.

Un esempio è rappresentato dal ritardo nello sviluppo di adeguate Norme Tecniche per il settore automotive, con un costo stimato in 1 miliardo di dollari, pari al 10% dei costi complessivi di produzione (Brennenmeir & Martin, 1999). L'industria, quale principale stakeholder del sistema normativo, sostiene tra il 90 e il 95% dei totale dei costi complessivi della normazione in Europa.

Invece di norme che costano miliardi di euro, delle Norme Tecniche concepite di concerto con l'industria faciliterebbero l'interoperabilità tra sistemi e, contemporaneamente, promuoverebbero una maggiore coesione fra mercati che ora si presen-

Enzo Peduzzi, Dipl. El.- Ing. /MBA
Director for Industry Affairs with Siemens Building Technologies

tano frammentati. Questo approccio è in linea con le idee della Commissione Europea, che chiede “un progetto complessivo per quello che dovrebbe essere il processo normativo” e vuole “stimolare un sistema normativo rivolto all’utente finale, basato su un’attenta identificazione dei sistemi oggi esistenti, a livello nazionale, europeo e internazionale”. **Euralarm** condivide fortemente queste richieste e intende sostenerle con il suo nuovo White Paper.

Evitare inutili duplicazioni di processo

Euralarm ritiene che il processo di sviluppo delle norme, così come lo conosciamo adesso, potrebbe venire significativamente migliorato con alcuni semplici interventi. Nel White Paper viene suggerito, ad esempio, un approccio più euro-centrico delle norme di CEN/CENELEC. Questo eviterebbe inutili perdite di tempo e duplicazioni dei costi del lavoro a livello nazionale. La riduzione dei costi andrebbe a vantaggio di tutti gli stake-holders: i governi, le imprese, i consumatori.

Molti esempi provano che il processo di normazione potrebbe essere più veloce e più efficiente. Tra questi il GSM, la prima norma Wi-Fi dello IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers) o la norma ONVIF sviluppata dall’industria del comparto delle tecnologie di Video Sorveglianza. Per accelerare e massimizzare l’efficienza del processo di normazione, Euralarm lancia dieci proposte nel White Paper **‘Market Driven Stardardization’.** Queste alcune delle proposte contenute nel documento:

- **Tutte le deadline devono venire determinate e fissate all’inizio del processo**
- **I Working Drafts devono venire messi a disposizione del pubblico**
- **CEN/CENELEC dovrebbe gestire le inchieste on-line invece che nei Comitati Nazionali**
- **I commenti dovrebbero venire rivisti direttamente dai Gruppi di Lavoro (WGs) e dovrebbero venire presi in considerazione solamente se specifici per la norma sotto processo**
- **Il tempo a disposizione per le votazioni dovrebbe venire ridotto a un mese invece di due**

Tutte le altre proposte con i relativi dettagli si trova-

no nel White Paper, che sarà presto disponibile nel sito di **Euralarm**.

Eliminare la burocrazia quale fattore del processo normativo

Assieme alle proposte di miglioramento, il White Paper di **Euralarm** lancia anche dei suggerimenti per una diversa organizzazione dei Comitati Nazionali e di CEN/CENELEC/ETSI. Questo è dovuto al fatto che, attualmente, il ruolo dei Comitati Nazionali appare troppo isolato e potente. Le votazioni sulle norme sono determinate molte volte da motivazioni politiche invece che dalla conoscenza e dalle richieste del mercato. Si deve inoltre aggiungere che molti Comitati Nazionali non hanno l'organizzazione e le competenze necessarie per esprimere pareri approfonditi sulle norme.

Un chiaro esempio di quanto questo approccio abbia rallentato il processo di normazione è il caso della EN54-12 (*sistemi di rilevazione e di segnalazione di incendio - n.d.r*), dove si può rilevare come spesso la burocrazia abbia vinto sull'analisi tecnica, dato che il draft era pronto nel febbraio del 2010, ma a oggi non è ancora passato alla votazione finale a causa di continue valutazioni. Il potere burocratico dei Comitati Nazionali viene espresso anche nei Comitati Tecnici e, in alcuni casi, i Comitati Nazionali hanno perfino influenzato le votazioni di revisione di una Norma Tecnica.

Queste modalità devono essere superate con un nuovo approccio alla normazione. Per questo motivo, **Euralarm** suggerisce nel suo White Paper che il sistema normativo europeo venga cambiato e che il ruolo dei Comitati Nazionali venga convertito alla gestione dei conflitti locali e dei rapporti con le leggi e le regole dei rispettivi Paesi. Invece dell'attribuzione di una posizione di guida nel processo normativo, i Comitati Nazionali dovrebbero venire consultati solamente quando una Norma provoca un maggior problema per un Paese. Uno dei suggerimenti di **Euralarm** è che i Comitati Nazionali producano periodicamente un elenco delle leggi locali che impongono attenzioni particolari oppure provocano non conformità alle norme condivise e pubblicate a livello europeo.

Mantieni ciò che va bene, migliora quello che può essere fatto meglio

Alcune regole e procedure dovrebbero venire cambiate nell'immediato per accelerare il processo normativo, anche se questi interventi non sono ancora

sufficienti per un cambiamento radicale a lungo termine. **Euralarm** suggerisce otto interventi, tra i quali:

- **I chairmen dei Comitati Tecnici e i componenti dei Gruppi di Lavoro devono venire selezionati tra professionisti e devono ricevere una formazione obbligatoria sulla gestione dei comitati**
- **Ogni Gruppo di Lavoro e Comitato Tecnico deve avere una segreteria di supporto**
- **Ogni documento deve avere obbligatoriamente una presentazione e un sommario esecutivo**
- **Il chairman deve essere preparato a gestire i progetti di norma e supportato da un professionista del CCMC (CEN/CENELEC Management Center)**
- **Si deve riconoscere la capacita della Associazioni di settore di proporre e produrre norme**

La velocità vince

In questo momento, una quantità di norme sta dormendo nei cassetti; norme europee che potrebbero venire 'riportate in vita' determinando velocemente risultati positivi nel processo di normazione. Ma, in questo momento, non c'è alcuno stimolo ad adottare quelle norme dormienti, a causa della mancanza di una Certificazione Europea riconosciuta in tutti i Paesi della UE.

Pertanto, **Euralarm** suggerisce che in tutta Europa venga indicato per legge che queste norme sono una garanzia di qualità e di buona produzione. Queste indicazioni dovrebbero venire poi acquisite nella giurisprudenza.

Infine, **Euralarm** suggerisce un coordinamento tra CEN/CENELEC e la nuova Direttiva ISO/IEC.

Conclusioni

Nel nuovo White Paper **'Market Driven Standardization'**, **Euralarm** sottolinea l'importanza di un processo di normazione più rapido e più efficiente. La struttura attuale e il ruolo dei Comitati Nazionali sta causando all'industria europea della sicurezza la perdita di troppo tempo e denaro per la lentezza dei processi. Con le proposte contenute nel White Paper, il comparto industriale potrebbe accelerare questi processi facilmente e rapidamente, in modo da adeguare le proprie norme al rapido cambiamento del settore dell'anti incendio e della sicurezza, rendendole compatibili a livello internazionale.

Tutte queste proposte, assieme a ulteriori dettagli, si possono trovare nel White Paper completo, pubblicato nel sito di **Euralarm.**

Parliamo di Euralarm

Euralarm *rappresenta l'industria elettronica dell'anti incendio e della sicurezza, fornendo rappresentanza, direttive e competenze ai produttori, al mercato, ai decisori politici e agli organismi normativi. Il focus delle nostre attività è far diventare la nostra società un luogo più sicuro e affidabile attraverso sistemi e servizi di rilevamento incendi e intrusione, controllo accessi, video sorveglianza, trasmissione allarmi e centri di ricezione. Fondata nel 1970, Euralarm rappresenta oltre 10.000 aziende con un fatturato complessivo stimato in 17,7 miliardi di euro, pari al 70% del mercato totale europeo dell'anti incendio e della sicurezza. I membri di* ***Euralarm*** *sono associazioni nazionali e singole aziende di oltre 16 Paesi europei.*

Dagli standard ONVIF un aiuto per un mercato mondiale più efficiente

a colloquio con Ottavio Campana, Contributing Member di ONVIF

I profili volontari di prodotto definiti da un consorzio privato di aziende come interagiscono con le normative di prodotto emanate da organismi pubblici o con valenza cogente?

I gruppi come ONVIF hanno come scopo la stesura di *tecnical specification*, ovvero dei documenti in cui viene descritto come i dispositivi debbano operare gli uni con gli altri. Poiché ONVIF non è un istituto adibito al rilascio di norme internazionali, esso non può rilasciare autonomamente degli standard. Tuttavia accade frequentemente che gli standard si basino su delle technical specifications. Un esempio su tutti è la norma ISO/IEC EN62676 generata dalla liaison tra ONVIF ed ISO/IEC TC79 WG12 sui requisiti per gli impianti di CCTV che include il protocollo ONVIF, rendendolo di fatto uno standard. Altri esempi di standard nati dalla collaborazione di ONVIF con gli enti di standardizzazione sono la norma IEC EN60839-11, che copre i requisiti per i sistemi di controllo accessi e lo standard ISO 23000-10 che include l'ONVIF eXport Format (OXF).

L'adozione di ONVIF nelle norme internazionali non richiede il coinvolgimento diretto di ONVIF. Un esempio è la commissione IEC TC9, che si occupa del settore ferroviario e che sta valutando l'adozione del protocollo ONVIF per le applicazioni di sicurezza del settore.

Cosa viene garantito (e cosa non viene garantito) dai profili volontari di prodotto rispettivamente ai produttori, agli integratori e ai clienti finali?

I produttori hanno tre garanzie fondamentali: un device model condiviso da tutti i produttori, un meccanismo di certificazione che non può essere alterato ed uguaglianza per accedere al processo di redazione delle specifiche tecniche. Quando il mercato è passato dall'analogico all'IP, abbiamo visto molti dispositivi che, pur fornendo le stesse funzionalità, avevano modalità operative estremamente diverse. Per questo motivo era estremamente complesso far convivere prodotti di aziende diverse nello stesso impianto.

Le specifiche tecniche si basano su un device model ben preciso, che garantisce che ogni funzione sia realizzata in modo univoco per garantire la piena interoperabilità tra i componenti che implementano il protocollo ONVIF. Avere delle specifiche ben definite non è tuttavia sufficiente per garantire la corretta implementazione del protocollo. Per questo motivo, ONVIF ha investito molte risorse nello sviluppo di test tool per la verifica della corretta implementazione. Attualmente sono disponibili due software, uno per testare i dispositivi che implementano i Profili S, G e C ed uno per la verifica dell'ONVIF export file format. Per la fine dell'anno è prevista l'integrazione del Profilo Q nel tester ed il rilascio di un terzo tool per certificare i software VMS. Al superamento dei test, i software provvedono a rilasciare una Declaration of Conformance, detta DoC, senza la quale non è possibile elencare i propri prodotti sul sito di ONVIF. Nel caso in cui un produttore dovesse riscontrare un baco nel software od una carenza nelle specifiche, può aprire una segnalazione e sarà invitato a partecipare alle attività del consorzio per migliorare le specifiche.
Per gli integratori, direi senza dubbio la libertà di focalizzarsi sulle richieste del cliente, fornendo la migliore soluzione senza essere distratti dai problemi di interoperabilità. Realizzare un sistema completo richiede tempo e fatica, adottando prodotti ONVIF gli integratori possono focalizzarsi sulle funzionalità del sistema, senza doversi preoccupare se i componenti funzionano assieme.
I clienti possono vedere in ONVIF la garanzia di uno standard aperto che non li vincolerà ad un singolo produttore. Il cliente è l'utente finale, e deve essere messo nelle migliori condizioni senza essere vincolato a soluzioni proprietarie e costose. ONVIF garantisce ai clienti la massima trasparenza ed offre loro l'elenco nel suo sito web di tutti i prodotti certificati. Se il DoC di un prodotto non è pubblicato sul sito di ONVIF, il prodotto non è certificato, indipendentemente da quello che dichiara il produttore.
Mi permetta di investire qualche parola su quello che ONVIF non garantisce. Le specifiche tecniche coprono l'interoperabilità, non la qualità dei prodotti. Questo implica per esempio che una telecamera certificata Profilo S trasmette video coerentemente con le specifiche tecniche, ma non garantisce che il video sia di buona qualità o che il dispositivo non si rompa dopo qualche settimana.

Quali sono le interazioni e le sovrapposizioni tra le certificazioni di conformità ai profili volontari e alle norme? È possibile un futuro semplificato?

Come ho detto precedentemente, ONVIF ha una liaison con ISO/IEC che ha incluso il protocollo nei propri standard. Questi standard vengono successivamente adottati dai vari paesi, spesso con delle deviazioni nazionali. Quindi un produttore che implementa ONVIF soddisfa i requisiti internazionali delle norme che si basano su ONVIF. Le deviazioni nazionali di solito richiedono che alcune funzionalità opzionali nella norma internazionale siano considerate obbligatorie per il proprio paese. Facciamo due esempi: la crittografia è una funzionalità opzionale per i prodotti certificati ONVIF. Alcuni paesi la richiedono obbligatoriamente, altri hanno norme che la limitano pesantemente. Allo stesso modo, il protocollo IPv6 è opzionale, tuttavia alcuni stati hanno deciso di renderlo obbligatorio per stimolare lo sviluppo delle proprie reti.

Globalizzazione dei mercati versus certificazioni nazionali. I profili volontari internazionali quale ruolo possono avere realmente per il superamento delle barriere nazionali?

La chiave di volta è nella liaison tra ONVIF ed ISO/IEC. Come ho detto precedentemente, l'inclusione del protocollo ONVIF da parte di ISO/IEC ha abbassato le barriere nazionali.

Ad ONVIF viene talvolta attribuita una particolare attenzione verso i produttori asiatici di apparecchi di videosorveglianza che, di fatto, sarebbero diventati nel tempo gli "azionisti di maggioranza" del consorzi, in base al numero degli associati e delle certificazioni rilasciate. Cosa dice ONVIF a tal proposito?

Dobbiamo ammettere che in Asia c'è un'elevata concentrazione di produttori di dispositivi per CCTV. Questo implica che il numero di produttori asiatici membri di ONVIF sia inevitabilmente elevato.

Il processo di certificazione è completamente basato sui software di test rilasciati dal consorzio, nessun produttore può vedere i propri prodotti elencati nel sito di ONVIF senza aver superato i test e generato il DoC. Nella generazione del DoC non c'è intervento umano, non esiste nessuna scorciatoia.

Il consorzio ONVIF ha delle regole chiare per sviluppare le proprie specifiche tecniche. Per essere accettate, le estensioni devono essere giustificate da una vera esigenza sul mercato. Inoltre tutte le estensioni devono essere accettate, discusse nei workgroup, revisionante e votate per l'inclusione. Le regole per prendere parte a queste procedure sono uguali per tutti, e quando si arriva alla votazione ogni azienda ha un voto, indipendentemente dalla dimensione o dal livello di membership.

I security provider interlocutori per la Business Continuity

a colloquio con Gianna Detoni, leader BCI Italian Forum

Nell'ambito della sicurezza delle Infrastrutture Critiche, la Business Continuity viene sovente associata al Risk Management. Quali sono i punti di differenza e di contatto fra queste materie?
Business Continuity e Risk Management sono entrambe materie oggetto di linee guida ISO (Business Continuity: ISO 22301; Risk Management: ISO 31000). Sono discipline assolutamente complementari, ma comunque molto diverse tra loro. L'unico punto di contatto risiede nel comune obiettivo di fornire resilienza all'organizzazione. Quanto alle differenze, cito giusto la principale: la Business Continuity fa leva sull'analisi d'impatto operativo (Business Impact Analysis) per garantire la sostenibilità e il recupero di tutti i processi in caso di interruzione, mentre il Risk Management è un'attività strettamente connessa al concetto di probabilità. Purtroppo in tanti fanno ancora confusione e questo è dovuto a una scarsa conoscenza in materia di Business Continuity nel nostro Paese. Troppe organizzazioni italiane ancora applicano l'analisi di impatto esclusivamente sui rischi residui: non c'è modo migliore (o meglio peggiore) per rimanere vulnerabili e certamente così facendo non otterranno mai la certificazione ISO 22301.

Qual è il livello attuale di preparazione delle Infrastrutture Critiche italiane alle situazioni di crisi?
È molto differenziato. Alcune più avanzate hanno imparato moltissimo dalle proprie esperienze passate e si sono strutturate. Altre invece non hanno ancora adottato alcuna metodologia e si affidano semplicemente all'abilità di reazione dei propri addetti alla sicurezza. In ogni caso, sta aumentando la consapevolezza circa la necessità e l'importanza di dotarsi di una solida struttura di gestione delle crisi. Il tema sta diventando sempre più popolare e la richiesta di formazione e consulenza sull'argomento è in costante aumento.

Quali sono le linee di intervento da seguire da parte dei responsabili delle Infrastrutture Critiche italiane per adeguarci ai livelli dei paesi più avanzati?
Questo è un argomento molto complesso. Provo a sintetizzare, per quanto possibile. Prima di tutto deve crescere nella cittadinanza la consapevolezza

sul diritto alla continuità operativa: gli italiani non si arrabbiano quando l'interruzione di un'importante infrastruttura critica provoca gravi disagi e danni economici. La qualità del servizio cresce sempre con l'aumento del livello di servizio richiesto e l'esigenza del cliente rimane la leva principale per portare i responsabili delle Infrastrutture Critiche italiane a operare una robusta Business Continuity. Poi c'è il ruolo del Governo: nei Paesi più avanzati la continuità operativa non è solo obbligatoria, è fortemente incentivata. La Homeland Security di Washington è molto attiva nel trasmettere alle organizzazioni la necessità di adottare una metodologia di Business Continuity. Così come il New York City Office of Emergency Management. Una prima linea di intervento, quindi, è indipendente dai responsabili delle Infrastrutture Critiche e si colloca proprio sul livello culturale della popolazione in materia. Un'altra questione invece è l'applicazione del D.Lgs. 61/2011 che - in recepimento della direttiva europea 2008/114/CE - impone alle Infrastrutture Critiche l'adozione di misure atte a contrastare tutte le possibili minacce, garantendo la capacità di garantire i propri servizi essenziali alla popolazione. Alcune gravi interruzioni anche recenti ci fanno pensare che le nostre Infrastrutture Critiche non abbiano strutture di Business Continuity adeguate. Personalmente insisto sempre sull'importanza di una formazione adeguata in materia e sulla certificazione delle competenze dei professionisti e anche, ovviamente, dei consulenti. Faccio un esempio che credo sia molto indicativo: il Business Continuity Institute conta circa 2.500 professionisti certificati in UK, mentre in Italia non siamo ancora arrivati a 40.

Quale ruolo potrà svolgere in questo senso BCI Italian Forum, del quale lei è stata nominata leader?

Il Business Continuity Institute mi ha nominata di recente BCI Italian Forum Leader con l'obiettivo di costruire la prima rete di professionisti di continuità operativa in Italia. Con PANTA RAY www.pantaray.eu e Associazione HI CARE www.hi-care.eu abbiamo subito deciso di lanciare il cuore oltre l'ostacolo e dare il via a questa nuova avventura con un evento di elevatissimo profilo con la presenza di Steve Mellish,

Presidente del BCI. L'obiettivo del Forum, gratuito e aperto a tutti, è quello di far conoscere la materia attraverso la divulgazione della ISO 22301, elevare il livello culturale dei nostri professionisti attraverso i percorsi di certificazione, condividere le best practice e affrontare insieme le criticità. Tutto ciò è fondamentale per creare finalmente anche qui un movimento degno dell'importanza della materia. Ci vorrà tempo, ma ci riusciremo. Credo però che più che chiedersi quale possa essere il ruolo del BCI Italian Forum, occorra chiedersi che ruolo debbano assumere le aziende (in particolare le Infrastrutture Critiche) e i manager nel panorama attuale. Il BCI Italian Forum rimane uno strumento: ora c'è, è a loro disposizione e fa sul serio.

A quale livello e con quali modalità possono interagire i provider di security technologies & services nelle fasi di preparazione dei modelli di Business Continuity, di realizzazione e di intervento?

La Business Continuity è una materia trasversale all'organizzazione e che si avvale di numerosi strumenti. Impossibile entrare nel dettaglio in questa sede, ma il ruolo dei provider di security technologies & services è assolutamente fondamentale. La sfida dei manager di continuità operativa è sempre quella di garantire la resilienza di tutti i processi, siano essi interni o anche esternalizzati. Con la crescente complessità del mondo odierno, le infinite interdipendenze dei processi con tecnologia/servizi e i rischi derivanti dalla difficile situazione socio-economica attuale, è necessario affrontare la Business Continuity con un approccio di tipo olistico. Per cui risulta essere necessario integrare una visione di alto livello del management con l'esperienza tecnica dei migliori fornitori su ogni aspetto utile a proteggere la continuità dell'azienda. Molto spesso ci chiediamo come mai, nell'implementazione di progetti di Business Continuity, le Organizzazioni non si preoccupino di avere provider di security technologies & services che siano certificati. La sola pratica nella materia non è sufficiente e se prevediamo di avere nel futuro l'obiettivo di certificare ISO 22301 le Infrastrutture Critiche bisogna che si scelgano provider che diano valore aggiunto nei modelli di Business Continuity. Abbiamo un network di eccellenze tra i provider certificati che offrono i migliori modelli di Business Continuity e il proprio know-how con serietà e professionalità. Per garantire il successo del progetto, suggerisco sempre di condurre un'attenta analisi per scegliere i consulenti da coinvolgere nell'implementazione.

THE NEW WAY
TO MANAGE
YOUR DOOR

ISEO Zero1

iseo.com

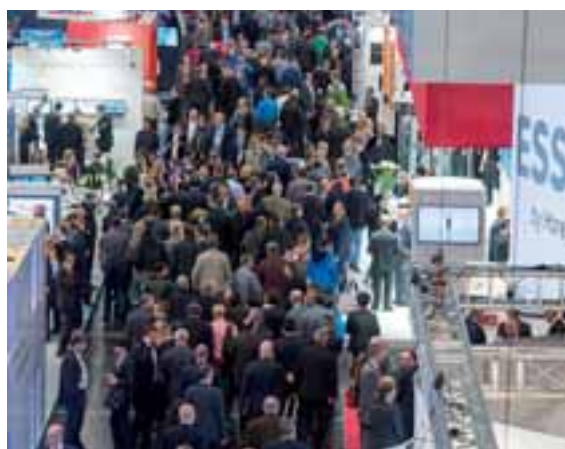
I primi 40 anni di Security Essen, un fenomeno globale

a cura della Redazione

Per celebrare i primi 40 anni di Security Essen e per sottolineare l'importanza che questa manifestazione ha raggiunto per il mercato globale della sicurezza, pubblichiamo con piacere tra i servizi di testa di Essecome n. 5 il post-view sull'edizione 2014, che si è tenuta dal 22 al 26 settembre 2014. Prima di riportare i dati ufficiali della manifestazione, assieme ai commenti rilasciati da alcuni dei nostri partner che hanno partecipato come espositori, desideriamo esprimere una nostra valutazione sul successo di questa fiera che, da un'edizione all'altra, è arrivata perfino a influenzare i ritmi e le dinamiche del mercato, a livello continentale e non solo.

Senza entrare nel merito della convenienza della partecipazione per gli operatori per i quali è determinante, come ovvio sia, la sommatoria di tre fattori - contatti utili, costi e logistica - né sulle indiscusse capacità organizzative di Messe Essen, ciò che colpisce di Security Essen è il coinvolgimento del "sistema paese" nell'evento e nei temi che in esso vengono trattati. La sicurezza – intesa come industria ma ancor di più come nozione – viene considerata in Germania un fattore rilevante per l'economia, le relazioni internazionali e la vita quotidiana dei cittadini. Di conseguenza, l'evento fieristico che ha raggiunto negli ultimi anni una notorietà mondiale è un momento di aggregazione e di comunicazione per tutto il paese, ben oltre i confini della business community di riferimento. Un fenomeno assimilabile a quanto avviene in Germania per altri settori in cui primeggia il Made in Germany come l'automotive, oppure in Italia per la moda, l'arredamento, il cibo.

Di Security Essen, di quanto sarebbe stato esposto e dei temi che sarebbero stati trattati, per mesi è stata data visibilità in tutta la Germania da vari media, aumentando la percezione dell'importanza dell'evento e di quanto in esso sarebbe avvenuto. Non è un caso che il governo federale l'abbia utilizzato come base per proseguire il dialogo bilaterale con la Cina per la collaborazione sul Disaster Risk Management, un tema centrale per discipline trainanti per l'intera filiera della sicurezza come la community protection e la business continuity. E non sorprende, di conseguenza, che a Security Essen fossero presenti un centinaio di aziende cinesi, nè che parteciperanno a CPSE 2015 a Shenzen alcune decine di aziende tedesche.

Inutile e fuorviante pensare di copiare o replicare in Italia modelli chiaramente fuori dalla nostra portata; più costruttivo sarebbe radunare le individualità del nostro sistema, a partire dalla pletora delle associazioni imprenditoriali e professionali che lo popolano, per lavorare insieme sui punti di forza e di debolezza del settore in Italia - ben noti agli addetti ai lavori - e non perdere il treno della crescita mondiale.

I dati e i commenti di Security Essen 2014

a cura della Redazione

Security Essen 2014 ha pienamente risposto alle aspettative degli operatori del settore. L'edizione del 40° anniversario delle principale rassegna continentale della sicurezza e dell'anti incendio ha visto **1.045 espositori** provenienti da circa 40 nazioni, comprese conglomerate mondiali come Bosh, Panasonic, Siemens e Sony, e oltre **40.000 visitatori** da più di 110 paesi.

È stata presentata una panoramica completa del mercato, con oltre 40 segmenti di mercato dalle tecnologie di sicurezza meccanica e digitale fino alla IT security e all'anti terrorismo, passando per l'anti incendio e la video sorveglianza. "Con queste eccellenti prestazioni, Security Essen ha evidenziato in modo innegabile di essere il numero uno del settore", è stata la sintesi di **Oliver P. Kuhrt**, ceo di Messe Essen. "Ci uniamo alla soddisfazione dell'industria mondiale della sicurezza per l'insuperabile qualità della gamma di proposte, l'internazionalizzazione e la partecipazione".

È importante sottolineare che il crescente successo di Security Essen è sostenuto dal buon andamento del settore nei mercati che rappresentano il suo bacino di riferimento naturale, con quello tedesco in testa. Soltanto in Germania, l'industria della sicurezza ha fatturato circa **12 miliardi di euro** lo scorso anno, a fronte di un volume complessivo del mercato mondiale di **120 miliardi**. E le prospettive sono positive: secondo gli organizzatori, almeno il 96% degli operatori in visita a Security Essen ritengono che l'andamento positivo del mercato della sicurezza continuerà nei prossimi anni. Un visitatore su tre ha dichiarato che la propria società investirà nel 2015 importi a sei zeri n tecnologie per la sicurezza, soprattutto in soluzioni per il controllo accessi, la videosorveglianza e l'anti incendio. Di conseguenza, la maggioranza delle aziende espositrici considera un successo la partecipazione a **Security Essen** e l'88% si aspetta buoni affari nel dopo-fiera.

Security Essen 2014, il parere dei nostri Partner

1. ***Come valuta la partecipazione a Security Essen 2014 in termini di contatti utili ottenuti?***
2. ***Come giudica lI'organizzazione complessiva della manifestazione, includendo il supporto ricevuto come espositore?***
3. ***Pensa di partecipare anche alla prossima edizione di Security Essen?***

Fabio Baro – AVS Electronics Amministratore delegato

1. La nostra partecipazione è stata molto positiva, ottima l'affluenza sia in termini numerici che di interesse. Buona anche la provenienza geografica dei visitatori
2. Buona l'organizzazione, in linea con le aspettative
3. È molto probabile

Maxime Boutot – RSI Video Technologies BDM

1. Direi buona. Ci ha permesso di mostrare le nostre novità ai nostri clienti e di farci conoscere presso contatti che sembrano interessati ed interessanti.
2. Buona. Forse un po troppo lunghi i 4 giorni.
3. Non posso ancora dirlo al 100 per 100. ma c'é una forte probabilità.

Raffaele Iodice – Sicep sales manager

1. La nostra valutazione è più che positiva. Abbiamo ottenuto diversi contatti di distributori esteri, provenienti dai diversi paesi, veramente interessati ai nostri prodotti. Questo lascia ben sperare in imminenti collaborazioni lavorative.
2. Il nostro giudizio è ottimo. L'organizzazione è stata impeccabile in tutte le fasi dell'evento. L'ente fiera si è addirittura informata personalmente, inviando un addetto, se eravamo soddisfatti dell'evento, dimostrando una forte attenzione verso l'espositore, soprattutto se non tedesco.
3. Assolutamente sì. Questa Fiera, seppur a pagamento con un prezzo elevato di ingresso, coinvolge esclusivamente persone del settore interessate e motivate nella ricerca di novità. La nostra Azienda cerca manifestazioni come queste che possono dare la possibilità di crescere soprattutto all'estero, proponendo soluzioni tecnologiche e innovative.

Claus Ronning – Milestone Systems Director Southern Europe & DACH

1. Per Milestone Systems ci sono due componenti essenziale nel valutare il successo di una fiera: i contatti per Milestone e i contatti per i suoi partner tecnologici co-espositori al nostro stand. E devo dire che siamo stati soddisfatti su entrambi fonti, più della qualità che della quantità di contatti. Si nota un livello elevato di interesse e seria proposizione d'affari.
2. Impeccabile. È una fiera che funziona, sia dal punto di vista organizzativo che quello logistico e dell'affluenza.
3. Si, la nostra partecipazione è pressoché indubbia.

Georg Schaffer – ekey export manager

1. Siamo lieti dei riscontri positivi da parte dei visitatori, che provenivano più numerosi dall'estero che 2 anni fa: all'incirca la metà dei visitatori presso lo stand ekey veniva da Paesi all'esterno della Germania. La presenza dei visitatori allo stand è durata parecchio e i colloqui sono stati centrati sulle particolari possibilità di applicazioni, anche questo uno sviluppo molto positivo.
2. Siamo molto soddisfatti, i collaboratori della fiera erano molto qualificati. L'unica critica da avanzare a nostro avviso riguarda lo smontaggio degli stand, tema che avrebbe dovuto comunicato meglio agli espositori. Questa fase si svolgeva con troppa burocrazia.
3. Con probabilità molto alta, anche nel 2016, la ekey parteciperà come espositore a Security Essen.

ALLEGION

Le interviste di Essecome a Security Essen 2014

a colloquio con Lúcia Veiga Moretti, Vice Presidente Senior e Presidente per le regioni EMEIA

A Security Essen 2014, il mondo professionale della sicurezza ha potuto prendere direttamente contatto per la prima volta con Allegion, una società nata di recente ma con una lunga storia alle spalle. Ci può spiegare la vostra realtà?
Allegion nasce nel 2013 come spin-off del ramo sicurezza dal gruppo Ingersoll Rand, comprendente oltre 25 brands globali fra i quali alcuni strategici in Europa come Bricard, Briton, CISA e Interflex. Il gruppo impiega 8.000 persone e distribuisce i prodotti in 120 paesi, fatturando complessivamente 2 miliardi di dollari. A Security Essen, le aziende del gruppo Allegion hanno presentato i prodotti chiave per i mercati EMEIA (Europa, Medio Oriente, India e Africa), proseguendo il percorso, scelto fin dall'inizio, di concentrare il portafoglio sui prodotti e servizi che possono avere una diffusione trasversale nella regione e venire più apprezzati dai nostri clienti.

Quali prodotti in particolare avete presentato a Security Essen?
In realtà preferiamo parlare di soluzioni integrate per la sicurezza. In particolare abbiamo presentato in anteprima la ENGAGE, la nuova tecnologia Allegion che cambierà la concezione dei proprietari e dei conduttori degli edifici commerciali sulle modalità di accesso all'interno degli edifici stessi. L'obiettivo in termini di safety e di security è di rendere più semplice e più accessibile il controllo elettronico degli accessi al mondo del real estate commerciale, facilitando la transizione dalle chiavi meccaniche alla credenziali elettroniche. ENGAGE Technology mette a disposizione degli utilizzatori la possibilità di scegliere la soluzione più adatta per le esigenze di lavoro di oggi, con la libertà di poter scalare il sistema successivamente.

Nel vostro panorama, quale ruolo viene attribuito a CISA, l'unica azienda italiana del gruppo?
CISA è uno dei brand definiti strategici da Allegion. Assieme a Bricard, Briton e ITO Kilit, produce hardware elettro-meccanici per applicazioni integrate di security e safety, creando valore nella filiera degli utilizzatori. La storia di CISA è un patrimonio irrinunciabile per il nostro gruppo, in particolare per il settore strategico dell'Hospitality, nel quale CISA è stata pioniere delle soluzioni di sicurezza. Ad Essen, per esempio, abbiamo presentato la nostra nuova serratura elettronica contactless CISA eSigno, che amplia la gamma delle soluzioni per il settore alberghiero. Sicurezza e protezione sono certamente fattori prioritari per il settore hotel, ma design ed efficienza sono sempre più apprezzati. Il controllo degli accessi è una vera necessità nel settore alberghiero e le soluzioni di sicurezza proposte devono necessariamente essere progettate e realizzate ponendosi come obiettivo quello di coniugare sicurezza e comfort, sia per le persone che per le cose.

Le interviste di Essecome a Security Essen 2014

Canon

a colloquio con Julian Rutland, Director Visual Communication Products & Solutions at Canon Europe Ltd.

Mr. Rutland, nei mesi scorsi il mercato globale della videosorveglianza è stato molto colpito dalla notizia dell'acquisto di Milestone Systemd da parte di Canon Group. La valenza dei due soggetti nei rispettivi ambiti è tale da far pensare che sia un'operazione che cambierà la fisionomia del settore nel prossimo futuro. Cosa ci può dichiarare al riguardo?
L'acquisto di Milestone Systems, leader mondiale nel software di gestione video, da parte di Canon Group, leader mondiale nell'imaging, risponde chiaramente a un progetto di largo respiro ma, per rispondere compiutamente alla domanda, dobbiamo ripercorrere un po' la storia della videosorveglianza.
Canon è stata protagonista del mercato mondiale della videosorveglianza nella prima fase della TVCC analogica per la quali aveva sviluppato parti ottiche di altissimo livello. Quando è iniziato il mercato dell'immagine digitalizzata, con segmenti che presentavano prospettive di volumi e di redditività molto elevate fin dalle prime battute, Canon ha deciso di concentrare i propri sforzi per ottenere la supremazia assoluta in questo mercato, sia sul versante consumer che su quello professionale, decidendo nel contempo di ridurre l'impegno diretto sul fronte della videosorveglianza IP. Fronte che, tuttavia, ha continuato a seguire sviluppando le ottiche, cha he fornito in questi anni alla maggioranza dei produttori mondiali di telecamere IP. Raggiunto l'obiettivo prefissato della leadership nell'immagine digitalizzata, Canon si è posta l'obiettivo di dedicarsi a altri settori che presentassero prospettive di solida crescita e alta redditività, prospettive che individuato nei sistemi di videosorveglianza in rete.
Potendo contare sulla migliore componentistica ottica, era necessario acquisire una parte software di pari livello qualitativo per completare l'offerta di prodotti di videosorveglianza in rete. Ecco quindi la motivazione dell'acquisto di Milestone.

Questo significa dunque che Milestone verrà assorbita completamente da Canon?
Assolutamente no! Milestone manterrà la propria autonomia, pur gravitando all'interno del sistema Canon, dal quale potrà attingere competenze e risorse. L'autonomia di Milestone è un fatto normale per Canon, che già ha applicato con successo in altri casi, per consentirle di proseguire liberamente i rapporti con i propri partner precedenti, molti dei quali sono produttori di sistemi di videosorveglianza in rete come Canon.

Le interviste di Essecome a Security Essen 2014

SIEMENS

a colloquio con Peter Hawksworth, CEO Siemens AB Building Technologies Division

Mr. Hawksworth, a Security Essen Siemens Building Technologies Division gioca praticamente in casa una partita che la vede protagonista in un mercato globale in crescita. Qual è la vostra visione di questa fase del mondo della sicurezza, nel vostro doppio ruolo di systems integrator e di produttore tramite Security products?
In questo momento, stiamo assistendo a un imponente processo di integrazione tra sistemi diversi – in particolare videosorveglianza, controllo accessi e anti intrusione – favorito dallo sviluppo dei software di gestione, in particolare VMS e PSIM, che agevolano in modo straordinario l'operatività per l'utente finale. Naturalmente, tutto ciò è stato reso possibile dalla diffusione delle tecnologie in rete, che stanno rendendo possibili soluzioni impensabili con i sistemi stand alone analogici. Siemens Building Technologies Division, in quanto systems integrator globale, è naturalmente molto interessata a questa evoluzione tecnologica, che permette la realizzazione di soluzioni sempre più performanti per tutte le categorie di utenti, dai più piccoli ai più grandi.

La vostra Divisione integra nei sistemi forniti ai clienti finali solamente le tecnologie prodotte all'interno del Gruppo?
Noi forniamo ai nostri clienti finali soluzioni che rispondano nel modo migliore alle loro esigenze. Questo ci porta a utilizzare i sistemi e le parti di sistema migliori disponibili sul mercato. Un esempio sono i software PSIM, che non sviluppiamo internamente ma ci procuriamo dai fornitori più idonei per ogni specifica applicazione.

Quali sono le novità portate da Security Products a Security Essen 2014?
La nostra divisione Security Products ha presentato tre novità che corrispondono puntualmente a quanto dicevamo prima: il sistema di controllo accessi ALIRO, le soluzioni di video-registrazione in rete della famiglia Vectis iX e la gamma di sistemi anti intrusione SPC. Sono tre prodotti che vanno a completare il portfolio della divisione, che offre una delle più ampie scelte a livello mondiale per il controllo accessi, l'anti intrusione e la video sorveglianza. I clienti del segmento business di Security Products di Siemens sono distributori, systems integrators e installatori in tutta Europa e nel mondo.

Il Premio H d’Oro 2014, un altro appuntamento per l’eccellenza

a colloquio con Carlo Hruby, vice presidente della Fondazione Enzo Hruby

Con il passare degli anni, il Premio H d’Oro si è affermato come uno degli avvenimenti di riferimento per la crescita globale della categoria: sul piano tecnico, commerciale, economico, culturale e della comunicazione. Come si delinea l’edizione 2014?
Il Premio H d’oro, giunto alla nona edizione, conferma la tendenza degli installatori a partecipare con progetti sempre più selezionati e di alto livello e si caratterizza per un numero di candidature allineato con quello dello scorso anno. Vediamo dunque che il Premio H d’oro è stato interpretato esattamente per quello che voleva essere fin dal principio, ovvero una selezione delle migliori realizzazioni che potessero anche rappresentare esempi trainanti per gli operatori del settore. Crediamo che questa sia un’iniziativa ancora oggi unica, nata con lo scopo di premiare la capacità di proporre soluzioni su misura, soprattutto in un momento come quello in cui viviamo, nel quale la tendenza è ad un’eccessiva standardizzazione. È importante capire che non esiste la migliore sicurezza in assoluto, esiste invece la sicurezza su misura per ciascun caso specifico. La bravura dell’installatore, che noi vogliamo sottolineare con questo premio, sta nel proporre al proprio cliente la soluzione più adeguata alle sue specifiche esigenze, anche tenendo conto di possibili adeguamenti futuri. Il nostro non è un premio ad un prodotto o ad un marchio, ma è una delle poche iniziative nel nostro settore che mira a valorizzare la professionalità dei più qualificati installatori di sicurezza. Un ringraziamento doveroso va fatto alla giuria esterna e indipendente che in ogni edizione seleziona i progetti da premiare svolgendo un ruolo determinante per la credibilità del Premio H d’oro. Anche quest’anno è composta da personalità di assoluto rilievo in rappresentanza dei vari aspetti che il Premio H d’oro tiene in considerazione, tra cui il punto di vista degli utenti finali e la capacità di comunicare al meglio il lavoro svolto.

I vincitori della H ’Oro 2013

Uno dei criteri ispiratori delle ultime edizioni è stata la presentazione delle realizzazioni più interessanti per i mercati verticali di maggior attualità. Ci può anticipare gli ambiti applicativi che verranno presi in considerazione quest’anno?
La suddivisione in mercati verticali è una caratteristica voluta del Premio H d’oro dal momento che è importante far conoscere agli operatori quelle che sono le caratteristiche specifiche delle migliori soluzioni di sicurezza nei diversi ambiti di applicazione. Quest’anno, per la seconda volta, poniamo inoltre una particolare enfasi sui beni culturali, in linea con quella che è l’evoluzione della Fondazione, ormai orientata in maniera specifica per la protezione del patrimonio storico e artistico del nostro Paese, e per entrare maggiormen-

te nello specifico di questo mondo e delle esigenze di sicurezza che gli sono proprie. Anche quest'anno, dunque, i beni culturali verranno ripartiti in più categorie. Come già nelle passate edizioni, terremo anche questa volta un occhio di riguardo alle soluzioni speciali, che rappresentano la capacità innovativa degli operatori del settore. Le candidature vengono infatti valutate sotto vari aspetti, non ultimo quello di creare soluzioni che, sfruttando al meglio le tecnologie disponibili, sappiano raggiungere un buon rapporto tra la qualità del progetto e i costi per la sua realizzazione.

A Roma nel 2012 ma anche a Venezia nel 2010, a Firenze nel 2011 e nel 2013, i vincitori e partecipanti al Premio hanno espresso una sincera competitività, dichiarando esplicitamente di partecipare per vincere e non solamente per esserci. Come viene valutato questo spirito agonistico?
Lo spirito competitivo che anche noi abbiamo percepito e visto crescere con il passare delle edizioni del Premio H d'oro ci fa piacere e crediamo possa essere uno stimolo positivo per gli installatori a migliorare sempre di più le proprie realizzazioni di sicurezza e di conseguenza le candidature presentate. Oltre alle azioni di comunicazione messe in atto dalla nostra Fondazione per valorizzare i progetti premiati, abbiamo notato con piacere molti dei vincitori dare risalto al premio ricevuto attraverso pubblicità sui giornali locali, sui siti web e via dicendo, allo scopo di ottenere un ritorno di immagine giustamente meritato e in linea con lo spirito del premio. Il senso vero del Premio H d'oro vuole, però, essere in primo luogo quello di proporre al pubblico degli operatori del settore e degli utenti finali più qualificati gli esempi delle migliori realizzazioni di sicurezza affinché possano essere prese a modello da altri installatori, favorendo la diffusione in tutto il nostro Paese di sistemi di alto livello sempre più completi e sempre più integrati. Possiamo dire che il senso vero del Premio H d'oro risiede nel valorizzare le eccellenze affinché l'eccellenza stessa possa diventare la norma, e non l'eccezione, nell'ambito della sicurezza professionale.

Quali saranno i contenuti e gli autori del volume *Un capolavoro chiamato Italia. Racconto a più voci di un patrimonio da tutelare, proteggere e valorizzare* che la Fondazione presenterà in occasione della consegna dei premi il 28 novembre al Ministero dei Beni Culturali a Roma?

Un capolavoro chiamato Italia ha come argomento quanto di più straordinario la storia ha trasmesso agli italiani, ovvero un patrimonio culturale eccezionale sotto tutti i punti di vista. Questo patrimonio rappresenta una delle principali risorse del nostro Paese ed è oggi al centro di una profonda riflessione sul ruolo di primo piano che la sua valorizzazione potrebbe giocare nell'ambito della tanto auspicata ripresa economica. Perché questo accada è però necessario che i beni culturali siano in primo luogo adeguatamente protetti. Infatti, come noi abbiamo spesso ripetuto in questi anni, la protezione rappresenta la prima forma di tutela e il presupposto indispensabile per ogni altra attività legata ai beni culturali, dalla conservazione al restauro, fino alla valorizzazione. In questo senso, questo volume è anche un invito agli operatori dei beni culturali e agli operatori del settore affinché si impegnino per fare in modo che la sicurezza assuma finalmente il ruolo centrale che le spetta di diritto nell'ambito delle attività legate ai beni culturali. Coniugare sicurezza e valorizzazione del patrimonio è la grande sfida che abbiamo davanti e per questo abbiamo voluto realizzare un'opera corale che potesse raccogliere i contributi, le testimonianze e le proposte su questo tema dei più autorevoli esponenti del panorama culturale del nostro Paese. Siamo riusciti a coinvolgere i rappresentanti delle Istituzioni e i responsabili di strutture culturali di grande rilievo, come Antonia Pasqua Recchia, Segretario Generale del MiBACT, il Cardinale Gianfranco Ravasi, Presidente del Pontificio Consiglio della Cultura, Antonio Paolucci, Direttore dei Musei Vaticani, Francesco Rutelli, Presidente dell'Associazione Priorità Cultura, le Forze dell'Ordine impegnate nel recupero dei beni sottratti e molti altri soggetti. Credo che sia proprio questo il valore della nostra nuova iniziativa editoriale, che mi piace definire la migliore tra tutte quelle fino ad ora realizzate. Il fatto che così tanti autorevoli personaggi del mondo dei beni culturali abbiano dedicato il loro impegno per affrontare il tema della sicurezza e del rapporto tra protezione e valorizzazione è il segnale di una rinnovata attenzione verso questi problemi. Sta agli operatori del settore riuscire a comunicare in modo adeguato le enormi potenzialità offerte dalla tecnologia. Questo volume vuole essere uno strumento importante per unire questi due mondi e offrire un contributo concreto alla crescita del nostro Paese.

Canon-Milestone 1 la scelta per un ritorno

a colloquio con Massimiliano Ceravolo, direttore di Pro Imaging Group di Canon Italia

Con l'acquisto di Milestone, leader mondiale del VMS, Canon ha tirato letteralmente un sasso nella piccionaia del mercato della videosorveglianza. Quale è il significato di questa operazione, avvenuta dopo anni di apparente disinteresse di Canon verso la videosorveglianza di rete, quasi conseguente al suo subentro a quella analogica, di cui Canon era stata invece uno dei protagonisti globali?

Rispondo facendo due precisazioni. La prima è un richiamo alla storia di Canon e al suo core business di sempre: il trattamento delle immagini. Dalle macchine fotografiche fino ai sistemi archiviazione digitale, Canon si pone al vertice della produzione mondiale, grazie alla supremazia incontrastata della qualità delle lenti dei suoi obiettivi. Qualità che naturalmente si ritrova anche nelle telecamere per la videosorveglianza e che Canon farà valere nel mercato da adesso in poi, dopo un periodo non di "disinteresse" ma di stand-by nei confronti dell'evoluzione over IP.

La seconda precisazione è proprio sulle motivazioni di quello stand-by, deciso a livello Corporate circa dieci anni fa, nel momento in cui nasceva il mercato dell'immagine digitalizzata. La dimensione di quel mercato - pensiamo alle macchine fotografiche digitali del segmento consumer - aveva convinto il top management di Canon a non disperdere risorse in altri segmenti seppure importanti come la videosorveglianza, ma non altrettanto vasti e profittevoli. Tuttavia, non è mai stato perso il contatto con questo segmento, perché Canon è rimasto il maggior produttore mondiale OEM di obiettivi. In questi anni di stand-by come vendor diretto, la maggior parte delle telecamere IP vendute nel mondo è stato equipaggiato con i nostri componenti che, non dimentichiamo, sono essenziali per la qualità dell'immagine, tanto in un sistema analogico quanto in uno digitale.

Ora che Canon ha completato la conquista del mercato dell'immagine digitalizzata, ha deciso di rientrare direttamente nella competizione della videosorveglianza, con linee di prodotto di altissima qualità e l'acquisizione di Milestone, leader mondiale dei software di gestione video, per conquistare la posizione che le spetta nel mercato globale di questo segmento, che adesso presenta potenzialità di crescita importanti.

Questo significa che Milestone potrebbe perdere la caratteristica peculiare di open platform per tutti i vendor di videosorveglianza IP, che le aveva consentito di diventare leader del segmento VMS?

Assolutamente no. Milestone continuerà nella propria azione in modo completamente autonomo, continuando a garantire ai propri partner, fra i quali c'è anche Canon, le stesse condizioni contrattuali di prima. Canon ha fatto in precedenza altre acquisizioni in altri settori lasciando piena autonomia operativa alle aziende acquistate e rispettandone l'identità originale. Un'autonomia reciproca, dato che anche Canon potrà avvalersi della collaborazione di aziende concorrenti di Milestone per progetti specifici ad esempio nella business intelligence.

Business intelligence richiama immediatamente il mondo retail. Come vi muoverete nei confronti di questo vertical e, più in generale, nei confronti degli utenti finali?

Business intelligence e analisi video rappresentano una parte importante nei nostri programmi, in particolare per le applicazione nel mondo del retail, che è di primario interesse per noi. I nostri account stanno operando direttamente nei confronti dei clienti finali, con la forza del brand del Gruppo e della gamma di prodotti di altissima qualità.

Canon-Milestone 2 la voglia di crescere

intervista a Claus Rønning, direttore Southern Europe & DACH di Milestone Systems

Sul tema più caldo per il mercato globale della sicurezza nel 2014 - l'acquisizione di Milestone da parte di Canon - abbiamo chiesto a **Claus Rønning,** direttore Southern Europe & DACH di Milestone Systems e figura di riferimento della multinazionale danese in Italia, di esprimere il suo punto di vista sull'operazione.
Un'operazione che, secondo quanto hanno dichiarato a Essecome **Julian Rutland,** di Canon Europe, e **Massimiliano Ceravolo**, direttore di Pro Imaging Group di Canon Italia, (*vedi pagine precedenti*), è funzionale a un preciso obiettivo di crescita del gruppo giapponese nel mercato della videosorveglianza. Considerata la potenza tecnologica, finanziaria e commerciale di Canon, è plausibile attendersi effetti significativi negli equilibri di mercato del segmento, accreditato da tutti gli analisti di rilevanti prospettive di crescita nei prossimi anni.

Claus, cosa succederà a Milestone dopo l'acquisizione da parte di Canon?
Rispondo partendo da uno dei punti chiave del messaggio che Lars Thinggaard, il presidente di Milestone Systems, aveva pubblicato all'indomani dell'acquisizione: "La business motivation di Canon per questo acquisto è la crescita. Con Milestone potranno lasciare un segno rilevante nel mercato della videosorveglianza di rete (NVS) e, insieme saremo un partner molto più forte con il quale collaborare". (*vedi Essecome 4/2014 pag. 22*). La crescita è dunque il nostro obiettivo primario, in un segmento di mercato che sta crescendo in tutto il mondo. Siamo la società che ha introdotto il concetto "Open Platform" nella sicurezza fisica ed è importante sottolineare che continueremo nel solco di questa chiara ed univoca strategia. Prevedo quindi una crescita della nostra offerta di Video Management Software, dei segmenti verticali che andremo a contemplare con i nostri prodotti XProtect, Husky ed Arcus, delle capacità d'integrazione attraverso il Milestone Integration Platform SDK, della plug&play tecnologica. Finanziariamente siamo la società più sana del comparto VMS e curiamo con grande attenzione questo aspetto in supporto all'ambizione di essere il Partner scelto per il lungo termine, soprattutto perché il guadagno non si misura soltanto in margine all'installazione ma anche nella stabilità operativa ineguagliabile del prodotto Milestone, unitamente alla capacità di aggiornarlo nel tempo. Chi si certifica nei prodotti Milestone si aggiudica un valore professionale riconosciuto dal mercato, degno di far parte del suo Curriculum Vitae professionale.

Parlando di crescita, si pensa immediatamente al team di gestione. In che modo pensate di adeguarlo a questi nuovi obiettivi?
Sin dall'inizio dell'attività nel 2003, sia in Italia che

negli altri paesi del sud Europa, abbiamo corrisposto alla crescita delle nostre quote di mercato con personale qualificato. Fa parte del mestiere cercare ed assumere personale e, a volte, può anche succedere che essi desiderino cercare nuove sfide altrove. Oggi stiamo ricercando personale per due importanti posizioni nel nostro modello 'go-to-market' e di servizio verso i partner: un Channel Business Manager per il Nord-Italia e Ticino, oltre ad un Distribution Channel Manager per l'Italia. È previsto che entrambe le figure diventino operative quest'anno perché costituiranno, assieme ai colleghi già operanti in Milestone, il nocciolo operativo per continuare la nostra presenza in Italia e in Svizzera mirata alla crescita attraverso il canale di vendita, uno dei punti fondamentali della nostra strategia.

Il mercato della sicurezza fisica, almeno in Italia, è stato finora caratterizzato da una divisione piuttosto netta tra operatori della sicurezza (distributori e installatori) e operatori del networking (distributori specializzati e systems integrator). Come affrontate questo aspetto del mercato?
La suddivisione nel canale distributivo tra i distributori focalizzati sulla sicurezza e/o sul networking si è verificata non solo in Italia. È quindi indispensabile un giusto mix per raggiungere la maggioranza degli operatori front-line, cioè i systems integrator, i rivenditori e i professionisti attivi nella sicurezza fisica. È sempre difficile trovare un bilanciamento adeguato tra quantità e tipo di distributori, ma siamo soddisfatti con quanto raggiunto negli anni. In questa fase, non abbiamo la necessità di aggiungere distributori, ma bensì di aumentare la nostra presenza nel centro-sud attraverso quelli esistenti; auspichiamo di poter attirare l'attenzione e crescere assieme ai nostri distributori anche attraverso iniziative con i nostri partner tecnologici come, ad esempio, i produttori di telecamere e sistemi di video analisi.

Il web Milestone parlerà Italiano prima o poi?
Si, decisamente. I partner Milestone contano numerosi tipi di professionisti che rivolgono la loro attività verso ogni genere di utente finale, ma sempre Italiano parlano!
Per dare loro un supporto maggiore, quotidiano e approfondito su prodotti, servizi, articoli risolutivi di supporto tecnico e tutto ciò che serve per avere successo con Milestone Systems, il sito internet www.milestonesys.com sarà con decorrenza fine ottobre disponibile in ben sei lingue: italiano, francese, spagnolo, tedesco, russo ed inglese.

Per concludere, un accenno ai prodotti. Che novità ci sono?
In attesa di Sicurezza 2014 con l'Eco-System Village, vorrei evidenziare il nostro Customer Dashboard giunto alla versione 2.0. È un service gratuito per i partner di canale, teso ad informarli dello stato tecnico operativo dell'impianto di videosorveglianza Milestone. Che l'impianto sia realizzato su base software (XProtect) o NVR (Husky), il Customer Dashboard riceve notifiche (non immagini) tramite la porta 443 che per definizione sui switch e router che installate presso gli utenti finali, è aperta sola in uscita. Ovviamente il flusso dati è criptato SSL. Tramite MyMilestone e l'area Software Registration, si hanno diverse notifiche e casistiche, di estrema utilità per il nostro partner.

The Open Platform Company

Gazzoli Engineering, il partner per formare in sicurezza

di Renè Gazzoli, amministratore delegato Gazzoli Engeneering

Gazzoli Engineering è una Società di Consulenza, nata nel 2003, con obiettivo di erogare ai propri clienti servizi di Formazione, di Progettazione e di Valutazione nel Settore della Sicurezza. La società Gazzoli Engineering ha affinato le proprie competenze negli anni, sia attraverso una costante presenza attiva "sul campo" sia attraverso le relazioni di partnership create con i principali produttori di apparati di Sicurezza e di Networking.
Questo approccio ha consentito a Gazzoli Engineering di identificare e approntare un portafoglio servizi in linea con i principali fattori che caratterizzano l'attuale mercato della Sicurezza:

- il costante **aumento delle esigenze di Sicurezza**
- la disponibilità di **tecnologie sempre più performanti**
- la **convergenza tra Sicurezza e Networking**
- la sempre maggiore disponibilità di **Sistemi basati su IP**
- la disponibilità di **Piattaforme di Gestione Open**

In particolare, Gazzoli Engineering ha concentrato le proprie attività nell'ambito della Formazione, sviluppando una serie di Percorsi di Formazione e di Certificazione.

Percorso di Formazione Normativa

Il costante aumento delle esigenze di Sicurezza da parte di Cittadini, Aziende e Istituzioni e la disponibilità di Tecnologie e di Sistemi di Sicurezza sempre più performanti rendono la **conoscenza delle Norme Tecniche e Giuridiche** relative alla progettazione e realizzazione di tali Sistemi un fattore critico di successo per Progettisti, Installatori e System Integrator. Al fine di consentire a Progettisti, Installatori e System Integrator di proporre ai loro Clienti Sistemi di Sicurezza in linea con le più recenti Norme Tecniche e nel pieno rispetto delle Leggi dello Stato, con particolare riferimento ai dettami del Garante delle Privacy, Gazzoli Engineering ha messo a punto un **Percorso di Formazione Normativa,** volto a:

- promuovere la conoscenza e facilitare quindi il rispetto dei propri obblighi da parte di Progettisti, Installatori e System Integrator
- creare uno strumento per differenziarsi e qualificarsi in un mercato caratterizzato da una sempre più elevata concorrenza.

Il Percorso di Formazione è strutturato in cinque Corsi:

- **Norme CEI per i Sistemi Antintrusione**
- **Norme CEI per i Sistemi di Videosorveglianza**
- **Responsabilità Civile dell'Installatore**
- **Videosorveglianza e Privacy**
- **Opportunità e Vincoli del Clouding**

Tutti i Corsi hanno un approccio teorico-pratico.

Percorso di Formazione Tecnica

L'accelerazione del processo di **convergenza tra Sicurezza e Networking** e la sempre maggiore disponibilità di Sistemi basati su IP hanno reso l'acquisizione di **competenze approfondite** sia nel Settore della Sicurezza che nel Settore del Networking un **fattore critico di successo.** Al fine di consentire ai Progettisti, agli Installatori e ai System Integrator di proporre ai loro Clienti Sistemi sempre più evoluti efficaci, Gazzoli Engineering ha messo a punto un **Percorso di Formazione Tecnica,** volto a:

- promuovere l'acquisizione delle competenze tecniche sulle più recenti e performanti soluzioni di sicurezza messe a punto dai principali Player del mercato della Sicurezza e del Networking
- sviluppare la capacità di integrare tra loro in modo corretto tutti gli elementi che contribuiscono a realizzare un moderno Sistema di Videosorveglianza basato su IP.

Il Percorso di Formazione è strutturato in cinque Corsi:

- **Progettazione Sistemi IP**
- **Rilevazione e Ripresa**
- **Trasporto e Distribuzione**
- **Gestione e Storage**
- **Analisi Video**

Tutti i Corsi hanno un approccio teorico-pratico e prevedono esercitazioni in aula e analisi di casi reali relativi a Sistemi di Sicurezza installati a Protezione di diversi ambiti abitativi/lavorativi.

Percorso di Certificazione

Le Piattaforme Software di Gestione Open permettono di realizzare Sistemi di Sicurezza in cui è possibile gestire in modo integrato telecamere, microfoni, sensori, sistemi di controllo accessi, unità di I/O integrando, all'interno dello stesso sistema, apparati realizzati da costruttori diversi. Gazzoli Engineering è partner di Milestone Systems, il principale fornitore mondiale di Piattaforme Software di Gestione Video su IP (VMS).

Dal 2012 Gazzoli Engineering svolge i Corsi di Certificazione sulle Soluzioni Milestone. Questa collaborazione, iniziata con lo svolgimento dei Corsi di Certificazione Professional in Italia, ha avuto a luglio 2014 un importante sviluppo: Milestone Systems e Gazzoli Engineering hanno raggiunto l'accordo che prevede **l'erogazione da parte di Gazzoli Engineering dei Corsi di Certificazione Professional e Advanced nelll'area Sud-Europa.**

Tutti i Corsi vengono tenuti nei singoli Paesi dell'Area (Italia, Svizzera, Austria, Germania, Francia, Spagna e Portogallo) dai Trainer di Gazzoli Engineering in lingua locale.

Milestone e Zucchetti, video IP insieme al controllo accessi

a cura della Redazione

Milestone Systems e Zucchetti hanno siglato una partnership che rivoluzionerà il mondo dello PSIM (Physical Security Information Management), ossia della gestione delle informazioni provenienti dai sistemi di sicurezza.
Le due società hanno infatti sviluppato un progetto che prevede l'integrazione tra **Xprotect,** la nuova piattaforma per la gestione di video IP di **Milestone Systems**, e la soluzione di controllo accessi **Xatlas,** sviluppata da **Zucchetti Axess,** società del **gruppo Zucchetti** specializzata nel campo della sicurezza e automazione.
Milestone XProtect® VMS è potente, affidabile, facile da usare e collaudato in più di 100.000 installazioni in tutto il mondo. Basato su una reale piattaforma aperta, XProtect VMS consente l'integrazione con la più ampia scelta di telecamere e con le migliori soluzioni del mercato nel campo del controllo accessi e della videosorveglianza.
XProtect VMS è compatibile con più di 3.000 codificatori, telecamere IP e videoregistratori digitali (DVR) prodotti da circa 150 diversi fornitori in tutto il mondo.
Xatlas, il sistema multipiattaforma di security management realizzato da **Zucchetti Axess** consente di integrare il controllo accessi, la sicurezza nei luoghi di lavoro, la raccolta dati di rilevazione presenze, l'antintrusione e l'antincendio, la videosorveglianza, la gestione dei transiti di automezzi, la gestione di parcheggi e mense aziendali.
Xatlas è aperto verso applicazioni di terze parti dalle quali può importare anagrafiche e alle quali può trasferire le timbrature acquisite dagli apparati di campo secondo le esigenze del cliente.

La soluzione **Xprotect-Xatlas**, che può essere preinstallata su un'unica apparecchiatura oppure su server del cliente, è integrata, completa, semplice da installare, attivare e aggiornare; in pratica il software Xatlas comunica a Xprotect tutte le informazioni necessarie per gestire tutte le funzioni di controllo accessi direttamente dall'interfaccia SmartClient della soluzione Milestone Systems.

Pyronix
www.pyronix.it

SiCUREZZA
Visitateci allo stand D15-E20

ENFORCERAPP
tecnologia bidirezionale senza fili

Il cliente può, quindi, gestire facilmente l'anagrafica di tutti gli utenti, l'elenco dei dispositivi di campo (varchi, terminali e access point), transiti, eventi e comandi gestiti.
Inoltre l'integrazione Xprotect-Xatlas consente di:

- utilizzare un'unica interfaccia operatore;
- monitorare in tempo reale i transiti visualizzando i dati anagrafici dell'utente, la sua fotografia, l'esito del transito e le immagini live relative alla fase di attraversamento del varco;
- analizzare lo storico dei transiti e le relative registrazioni;
- controllare lo stato dei varchi;
- analizzare lo storico degli eventi generati dai dispositivi di campo visualizzando le relative registrazioni;
- impartire comandi ai varchi come blocco e sblocco di emergenza.

"*L'accordo con Milestone Systems è nato dalla volontà di proporre al mercato una soluzione 'chiavi in mano' composta da due applicazioni che da anni sono un punto di riferimento rispettivamente nel campo della videosorveglianza e del controllo accessi – dichiara* **Domenico Uggeri, vicepresidente Zucchetti** – *perché la nostra filosofia si basa sulla ricerca dell'eccellenza in tutti i prodotti della nostra offerta e abbiamo deciso di dare ai nostri clienti un sistema di controllo accessi e videosorveglianza che sia il più efficiente, flessibile e tecnologicamente avanzato.*
Ci siamo, inoltre, adoperati affinché l'impatto economico e organizzativo sia ridotto al minimo, poiché la nostra offerta può adattarsi all'infrastruttura di rete già esistente in azienda.
Questa nuova proposta, presentata per la prima volta a Security Essen lo scorso settembre, è stata accolta subito con grande interesse tanto da convincerci a estendere ulteriormente la collaborazione con Milestone Systems per fornire soluzioni complete e integrate a società di qualsiasi settore e dimensione, con configurazioni modulari e scalabili a seconda delle specifiche esigenze del cliente".
Dal punto di vista commerciale l'offerta congiunta di Milestone Systems e Zucchetti Axess, unica nel suo genere e destinata a rivoluzionare il modo di concepire la gestione della sicurezza di persone e edifici, sarà veicolata dalla rete di business partner delle due società, che potrà realizzare soluzioni PSIM ad alto valore aggiunto utilizzando le tecnologie di sviluppo di Xprotect e Xatlas.
"Nella nostra strategia di vendita il canale indiretto riveste sempre un ruolo centrale – conclude Uggeri – e con questa partnership riteniamo di aver dato alla nostra rete distributiva un'opportunità formidabile per distinguersi dalla concorrenza".

L'ecosistema Centrax

seconda parte - la prima è stata pubblicata in Essecome 4/2014 e riguardava la comunità degli utenti del PSIM Centrax

di Bruno Fazzini, presidente Citel spa

I fornitori complementari e il ruolo nell'integrazione

Il ruolo dei produttori complementari (talvolta concorrenti di Citel) è più importante per l'ecosistema Centrax di quanto non si possa pensare: con la loro collaborazione, dovuta a un interesse spontaneo o alla spinta della grande utenza, l'ecosistema è arrivato a integrare la maggioranza dei fornitori specializzati che abbiano un peso nel mercato italiano. La spinta della grande utenza nazionale è stata in ogni caso decisiva, una volta scoperto che il sistema integrato non era necessariamente il sistema del fornitore unico e che esisteva una via che permetteva senza compromessi, di evolvere la propria impiantistica innestandola in una nuova sistemistica multifunzionale e aperta:

- salvaguardando l'impiantistica esistente evitandone la sostituzione e tutelando gli investimenti
- non sostenendo nell'immediato costi eventualmente rinviabili
- mantenendo stabilmente anche per il futuro la libertà di scelta di fornitori e prodotti senza costrizioni indotte dal sistema potendo mantenere i fornitori di fiducia di singoli prodotti e di servizi.

Il rapporto con i fornitori complementari in ambito Centrax può assumere varie forme e intensità che variano in funzione della dinamica evolutiva del settore specialistico di appartenenza e delle spinte dell'utenza motivata dai vantaggi della combinazione.

La classificazione che Citel ha adottato per una mappatura del fenomeno è la seguente:

<u>**Ambito dell'integrazione**</u>

- **soluzioni di videosorveglianza (trattato in questa seconda parte)**
- **dispositivi di gestione e trasmissione di allarmi ed eventi (trattato in seguito)**
- **apparati di protezione / erogazione di denaro contante (trattato in seguito)**
- **sistemi di gestione locali self-service e locali sicuri di carico/scarico valori (trattato in seguito)**
- **dispositivi di controllo consumi e monitoraggio impianti (trattato in seguito)**
- **soluzioni per la safety dei lavoratori (trattato in seguito)**

e, per ogni ambito di integrazione, l'intensità della richiesta e la qualità del risultato, espressi dai seguenti fattori:

A. l'interesse del mercato e la richiesta
B. la disponibilità delle Terze Parti a collaborare ai fini dell'integrazione
C. le innovazioni introdotte con l'integrazione.
D. Il livello raggiunto dalle applicazioni

Nelle pagine successive i fornitori complementari coinvolti nei processi di integrazione in ambito Centrax sono raggruppati in categorie, e per ciascuna di esse sono riportate le valutazioni di Citel riguardo alla frequenza relativa dei casi di integrazione, al livello di "intensità" tendenziale e, infine, alle eventuali innovazione di processo di gestione della sicurezza che esse hanno generato.

I partner di integrazione-funzioni e soluzioni di videosorveglianza

A. L'interesse del mercato e la richiesta

Si tratta dell'integrazione più comune e più ovvia: quella tra la segnalazione dell'evento da sensoristica (intrusione, accessi) e l'attivazione di una video-ispezione istantanea con una o più telecamere correlate, in tempo reale o dal pregresso.

I vantaggi che questa funzionalità comporta sono facilmente intuibili:

- il minimo ricorso all'intervento umano sul posto, limitato ai soli casi di effettiva necessità
- la possibilità di decidere le modalità di intervento più mirate e appropriate in base all'osservazione della scena
- la possibilità di consegnare all'attenzione di un operatore responsabilizzato soltanto immagini pertinenti in una sorta di cruscotto, abbandonando così la dispersione dell'attenzione e l'inaccuratezza del video-controllo ciclato su maxi-schermi

La richiesta a Citel è iniziata dieci anni orsono, ha dato luogo alla prima standardizzazione di un cruscotto pop-up indipendente da costruttori e modelli di DVR (grazie al ruolo iniziale di Poste Italiane) ed è una costante delle forniture Centrax.

B. La disponibilità delle Terze Parti a collaborare ai fini dell'integrazione

La disponibilità dei costruttori di soluzioni video a fornire specifiche e strumenti di integrazione (tipicamente SDK), alle origini data col contagocce, oggi è semplicemente la regola. L'utenza professionale avveduta non accetta infatti di acquistare prodotti senza avere preventivamente verificato – anche con il supporto di Citel – che siano integrabili nell'ambito di un sistema più articolato.

Quanto al grado di collaborazione dell'eventuale importatore italiano di prodotti esteri, esso dipende essenzialmente dalla sua struttura tecnica e dalla sua capacità di fornire eventuale assistenza all'attività di integrazione – se necessario – o di fare almeno da tramite rispetto al fabbricante e al suo laboratorio, spesso in estremo Oriente.

C. Le innovazioni introdotte con l'integrazione

Sono numerose e non si fermano al software di supervisione Centrax ma interessano i diversi livelli dell'architettura di sistema; di seguito ci si limita a riportare i titoli delle innovazioni di prodotto e di processo realizzate e in corso:

- le telecamere come sensori nell'ambito di una centralina di gestione eventi all-in-one e multimediale, sia su base motion detection che video analytics
- il video bidirezionale multimediale per soluzioni avanzate antirapina
- l'integrazione stretta tra Sistema di Gestione eventi e VMS – Video Management System
- l'utilizzo combinato della video analisi e del video bidirezionale sia per la sicurezza fisica sia che per funzioni di safety e di marketing
- nuove applicazioni per nuove forme di servizi di vigilanza.

D. Il livello raggiunto dalle applicazioni

Praticamente tutti i Centrax forniti negli ultimi anni vengono richiesti con le funzioni complementari di integrazione con le piattaforme video. Il livello di integrazione tende ad essere sfruttato in modo che tutte le funzioni utili siano disponibili sui posti di lavoro Centrax per ottenere la massima efficacia con operazioni in tempo reale, proceduralizzate e tracciate. Citel quindi non si è fermata all'integrazione di DVR/NVR e IP-CAM in Centrax, ma ha sviluppato anche l'interazione Server – Server per i VMS più diffusi nel mercato e per i software di video-analisi sia in versione generalista che specializzata per determinati tipi di eventi. Il livello delle applicazioni di sicurezza combinate con il video ha avuto un ulteriore impulso nelle varianti multimediali in abbinamento con il modulo Contax di telefonia over-IP e con il modulo Videoduplex di video bi-direzionale integrato con la fonia mono o bidirezionale.

L'integrazione della video-citofonia over-IP è un caso di multifunzionalità del sistema Centrax, per servizi che si aggiungono a quelli di sicurezza fisica, estendendosi alla tele-accoglienza di visitatori e lavoratori esterni in combinazione con il controllo accessi centralizzato.

Nei prossimi numeri di Essecome verranno sviluppati gli altri ambiti dell'ecosistema Centrax, sempre riferiti ai partner di integrazione:

- **tras**missione e interazione con i sistemi di allarme
- protezione del contante e dei valori in genere
- mo**nitoraggio impianti e controllo dei consumi**

La gamma Optex distribuita da Hesa per una sicurezza senza limiti

a cura della Redazione

Nei suoi oltre 40 anni di attività, HESA ha potuto conservare la propria posizione di leadership nel settore della sicurezza adottando una strategia di servizio al cliente di primissimo livello e offrendo ai propri partner installatori sistemi e linee di prodotti caratterizzati da alta qualità e tecnologia avanzata, frutto di accurate selezioni tra le migliori apparecchiature antintrusione, di videosorveglianza e antincendio disponibili in tutto il mondo.
Tra i vari costruttori oggi presenti sul mercato, l'azienda giapponese OPTEX – di cui HESA è Distributore Esclusivo per l'Italia da più di 30 anni – si distingue a livello mondiale come leader nelle soluzioni per la sicurezza antintrusione, con una proposta per esterno in grado di soddisfare ogni specifica esigenza di protezione, sia di grandi aree esterne anche ad alto rischio, sia di spazi di dimensioni contenute quali balconi, infissi e facciate, operando con successo anche nelle condizioni climatiche e ambientali più critiche.

Nell'ambito della protezione perimetrale esterna, la gamma di barriere OPTEX a raggi infrarossi è la più completa oggi presente sul mercato italiano. Da sempre particolarmente apprezzata per la grande affidabilità, comprende le barriere della serie SL a basso assorbimento, progettate per essere facilmente messe in opera e integrate in qualunque sistema senza fili esistente, assicurando la massima efficacia. Le barriere Serie SL, con fascio a raggi infrarossi di tipo QUAD, sono in grado di offrire una forte riduzione dei falsi allarmi e si avvalgono di una particolare tecnologia di protezione dalla luce solare che permette di ottenere prestazioni ottimali anche in presenza di sorgenti luminose intense. Sono inoltre dotate di un circuito innovativo che permette di eseguire automaticamente l'allineamento delle barriere, per un risultato di estrema precisione.
Per la protezione volumetrica degli spazi esterni, sia in ambito industriale sia in ambito residenziale, si impone all'attenzione dei professionisti del settore la nuova

serie di rivelatori VX Infinity, recentemente introdotta in sostituzione del modello VX-402, per anni indiscusso protagonista nelle protezioni perimetrali per esterno.
La serie VX Infinity si caratterizza per la presenza, a fianco dei modelli più tradizionali, di sensori a doppia tecnologia con antimascheramento, sia cablati che a basso assorbimento. La serie è disponibile nei modelli VXI-ST (rivelatore PIR a doppio fascio), VXI-AM (con antimascheramento ad infrarossi attivi per rilevare il mascheramento con spray) e VXI-DAM (rivelatore a doppia tecnologia PIR + microonda, con antimascheramento e sofisticato modulo microonde placcato oro) ed è apprezzabile anche per le dimensioni contenute e il design moderno e lineare dei rivelatori, che si adattano a qualsiasi ambiente senza comprometterne l'estetica.
Per applicazioni esterne di media e lunga portata, in presenza di animali e di terreno irregolare, sono molto utili i rivelatori a doppia tecnologia OPTEX Serie HX. Con portata fino a 80 metri, questi rivelatori si avvalgono di una tecnologia a fasci multipli con 94 zone di rilevazione ad alta densità e una funzione che discrimina i movimenti della vegetazione. I modelli HX-40AM e HX-40RAM dispongono inoltre di un'esclusiva tecnologia antimascheramento. La serie HX è stata progettata per applicazioni in cui l'affidabilità e le prestazioni sono un requisito essenziale ed è disponibile anche nella versione a basso assorbimento, da utilizzare in abbinamento a trasmettitori senza fili.
La proposta di OPTEX distribuita da HESA è molto interessante anche per la protezione di finestre, balconi, garage, cancelli e porte d'ingresso ed è rappresentata dai rivelatori FIT, con portata fino a 5 m e disponibili anche in versione a basso assorbimento. Grazie alla squadretta integrata che permette una rotazione di 190°, alla possibilità di regolare la portata e all'alta immunità agli animali domestici, i rivelatori FIT rappresentano la soluzione ideale per una vasta gamma di applicazioni.
Oltre alle tecnologie tradizionali, la gamma OPTEX comprende anche la scansione laser, rappresentata dal sensore antintrusione REDSCAN. In grado di offrire prestazioni formidabili, questo particolare rivelatore è utile in ogni contesto imponendosi all'attenzione soprattutto laddove è richiesta la massima sicurezza.
REDSCAN è un dispositivo della grandezza di soli 30 cm e di facile installazione, in grado di creare un vero e proprio "muro elettronico" di assoluta affidabilità. Esegue una scansione incessante dell'area da controllare e tramite un algoritmo particolarmente sofisticato riesce a rilevare distanza, dimensione, forma, velocità e direzione di un soggetto in movimento, riconoscendo con precisione animali domestici, persone e oggetti. Se montato in orizzontale, un unico dispositivo è in grado di controllare una superficie di ben 30 metri di raggio per 190° di ampiezza, corrispondente ad oltre 1.400 metri quadrati. Grazie al software Redscan Manager è possibile delimitare con estrema precisione, all'interno dell'area di rilevazione, lo spazio da proteggere, che può anche avere una forma complessa, "ritagliando" situazioni critiche come alberi, cancelli o altri oggetti che muovendosi potrebbero determinare falsi allarmi. REDSCAN ha 4 uscite indipendenti associabili a 4 aree di rilevamento distinte, funzionalità ideale per comandare automaticamente il posizionamento di una telecamera sul punto dove è stato rilevato l'allarme. Per un risultato di massima sicurezza, REDSCAN è in grado di rilevare comportamenti sospetti o stazionamenti prolungati in un'area controllata. REDSCAN ha già trovato valida applicazione in molteplici contesti e si è rivelato la soluzione più adatta per la protezione del colossale modulo industriale Gorgon, costruito dal gruppo GE Oil&Gas nel cantiere di Avenza e diretto in Australia. Prima della lunga traversata, il modulo ha sostato nel porto di Carrara per quattro giorni con la protezione di quattro REDSCAN forniti da HESA.
Oltre ai prodotti qui ricordati, la gamma OPTEX distribuita da HESA comprende molte altre linee che gli installatori possono comodamente scegliere in base alle proprie esigenze dal vasto catalogo presente sul sito di HESA o attraverso la nuova HESA app.

HESA a Sicurezza 2014:
PAD. 3 STAND K01-L01-L10

CONTATTI

HESA SPA
(+39) 02 380361
www.hesa.com

Da TSEC l'evoluzione dei sensori per la parità tra video e ACS

a colloquio con Luca Salgarelli, co-founder e ceo TSEC

Dopo aver introdotto sul mercato della sicurezza nuovi paradigmi con i sensori inerziali della linea CLIC, TSEC alza ancora il livello della sfida proponendo schede di analisi dei segnali provenienti dai sensori stessi. Si può parlare di "sensori intelligenti"?

Si e no. TSEC ha una visione strategica della tecnologia a lungo termine un po' particolare. Quando abbiamo iniziato la nostra avventura tre anni fa, abbiamo pensato fosse necessario che il mercato della sicurezza ripartisse dalle basi. Le tecnologie del 21esimo secolo ci offrono potenzialità sempre più avanzate, mentre la sensoristica del mercato della sicurezza sembra, tranne poche eccezioni, ancorata saldamente al secolo scorso.

Abbiamo iniziato un percorso che ha permesso l'introduzione di sistemi davvero innovativi e moderni nei sensori per sistemi di sicurezza. Questi componenti hanno però un compito di *front end* estremamente delicato alla periferia del sistema di sicurezza: è stato necessario innovare senza stravolgere, quindi privilegiando l'uso di tecnologie passive, e arrivando a sensori moderni, a massima sicurezza ma allo stesso tempo estremamente affidabili.

Il processo che stiamo seguendo ci porta al passo successivo, ovvero ad aggiungere innovativi sistemi elettronici attivi che, per la nostra visione, sono il più possibili collocati al centro del sistema di sicurezza, e non alla periferia.

Quindi no, non parlerei di "sensori intelligenti", ma di un'accoppiata sensori+schede di controllo di nuova generazione.

In che modo si relazionano i vostri sistemi evoluti di controllo perimetrale con i software di gestione integrata in rete che sempre più spesso governano gli impianti di sicurezza complessi?

Premesso che siamo appena entrati sul mercato dei dispositivi elettronici attivi, abbiamo un piano di sviluppo preciso. Oggi partiamo con una serie di prodotti che si interfacciano in maniera sicura con gli smartphone, in modo da facilitare il lavoro degli installatori: ne parleremo più approfonditamente in seguito.

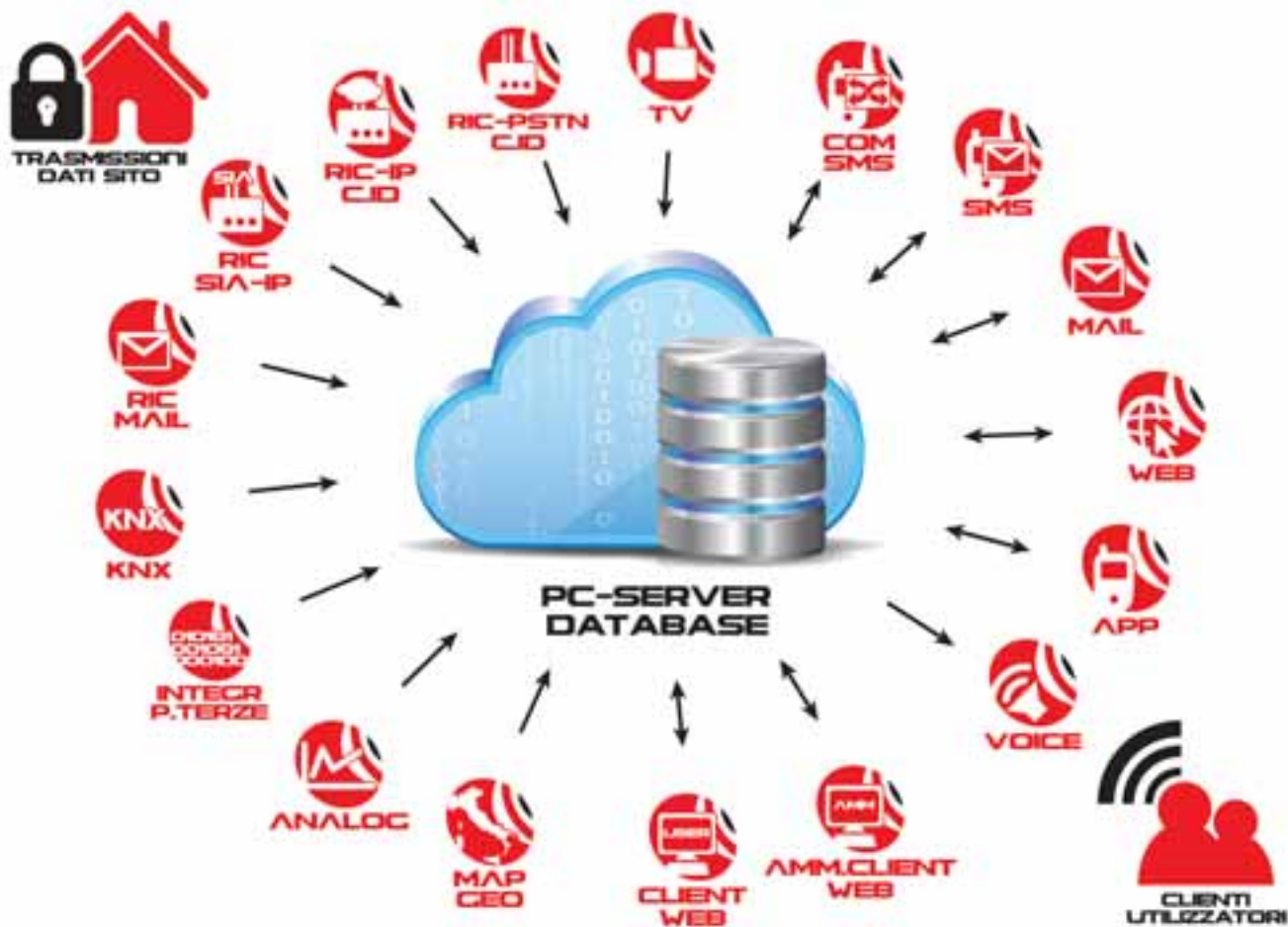
Applicheremo questa filosofia anche all'interfacciamento dei nostri sistemi con i software di gestione integrata. Il nostro piano prevede interfacce aperte ed uso di protocolli derivati da Internet, per agevolare interoperabilità, modularità e scalabilità che oggi purtroppo sono presenti solo in poche nicchie del nostro mercato.

TSEC
TECHNOLOGY FOR SECURITY

Seguendo le richieste dei produttori globali di videosorveglianza, ONVIF ha pubblicato nel 2014 il profilo C, per agevolare l'integrazione tra sistemi CCTV e ACS (Access Control Systems). Come vi ponete di fronte a questo scenario che, in linea di massima, vede una sorta di "centra-

La piattaforma di supervisione Point Security Service (P.S.S.) è stato ideato e progettato in base alle reali esigenze degli operatori nel settore dei sistemi di sicurezza intrusione, rilevazione incendio, controllo accessi, tvcc e tecnologico. Point Security Service, così denominato, potrà, nella Sua flessibilità e potenzialità di elaborazione dati, portare questa piattaforma ad essere utilizzata per vari processi di manutenzione e post vendita evoluti.
Il software P.S.S è evoluto verso il mondo dei sistemi building automation per gestire una concreta e ideale area di lavoro e di processo di diversi protocolli, oggi usati in questo settore, come Konex, Profibas e protocolli PLC. Quindi, generando nel settore una nuova opportunità di crescita e sviluppo delle Aziende installative e grosse industrie legate al mondo della Security e Safety e della grossa distribuzione. Altro settore sviluppato a livello software e, con particolare attenzione dagli Operatori, è l'area Saving Energy, dove Skylab e i suoi informatici si sono concentrati per dare al massimo i risultati legati a questo software.
Sono state utilizzate competente e esperienze ad alti livelli di operatori del settore che hanno fatto crescere un focus group in scala nazionale dove finalmente possono usufruire di questo strumento per personalizzare i propri impianti, centralizzare le proprie tecnologie, utilizzando un modello di lavorazione intraprendente giovane e dinamica.

TRASMISSIONI DATI SITO
RIC SIA-IP
RIC-IP CID
RIC-PSTN CID
TV
COM SMS
SMS
MAIL
WEB
APP
VOICE
RIC MAIL
KNX
INTEGR P.TERZE
ANALOG
MAP GEO
CLIENT WEB
AMM.CLIENT WEB
PC-SERVER DATABASE
CLIENTI UTILIZZATORI

SKYLAB SOFTWARE - Via dell'economia 3, 31033 Castelfranco Veneto (TV)
Tel. 0302039010 - mail: info@pointsecurity.it - www.pointsecurity.it

lità" della videosorveglianza rispetto agli altri componenti di un sistema di sicurezza (anti intrusione, ACS, fire ecc)?
Più che di "centralità" bisogna parlare sempre di più di apertura ed interoperabilità. ONVIF, con il profilo C, va secondo noi nella direzione giusta: interfaccia aperta, rigetto dei sistemi di interfacciamento proprietari, interoperabilità tra componentistica di diversi produttori per arrivare alla massima flessibilità, modularità ed estendibilità. È importante che il progettista dei sistemi di sicurezza sia libero di scegliere la soluzione, i componenti ed il produttore più adatti ad ogni tipo di impianto, interfacciando liberamente ed in maniera trasparente sistemi prodotti da aziende diverse.
Per questo motivo crediamo che ONVIF abbia iniziato un processo molto importante. Credo però sia necessario sganciarsi dal concetto che prevede una tipologia di sistema, CCTV in questo caso, che "governi" gli altri. Ogni situazione installativa espone il progettista ad esigenze diverse. È quindi necessario salire di livello, far si che esista uno

standard *aperto* di riferimento nel nostro settore di mercato, e lasciare poi al mercato stesso la decisione di quale elemento del sistema di sicurezza debba governare gli altri a seconda delle esigenze specifiche di ciascun impianto. Ottima quindi la direzione generale che si sta intraprendendo, ma bisogna sganciarsi dal concetto di quale sia l'elemento del sistema che comanda (video, ACS, o altro): ogni situazione deve prevedere soluzioni diverse.

La vision di TSEC non si limita all'evoluzione dei prodotti, ma si apre ad altri aspetti altrettanto importanti quanto solitamente trascurati dai produttori come, ad esempio, le app messe a disposizione dell'installatore per facilitare e accelerare la messa in opera dei sensori. Di cosa si tratta?
Negli ultimi dieci anni abbiamo assistito ad un processo che ha portato le nuove tecnologie mobili, a partire dai touch screen per arrivare agli smartphone, ad essere usate nei sistemi di sicurezza. La

scelta fatta dalla maggioranza dei produttori è stata quella di abilitare l'uso degli impianti di sicurezza da parte degli utenti finali tramite queste nuove tecnologie, mirando a semplificare il più possibile l'uso dei sistemi di sicurezza da parte degli utenti, e a renderli in grado di gestire i propri impianti anche quando sono lontani dal luogo dell'impianto. È naturalmente una scelta molto condivisibile: l'uso delle nuove tecnologie è ormai imprescindibile in tutti i campi della nostra vita quotidiana.
Ciò che però il nostro settore sembra aver dimenticato è che tali tecnologie possono risultare abilitanti anche per i professionisti della sicurezza. Ovvero, inserire gli smartphone, i tablet ed i protocolli di Internet non solo nell'ultimo anello della catena del valore della sicurezza (l'utente finale), ma anche in quelli intermedi (i professionisti), può aiutare questi ultimi a risparmiare tempo, ad innalzare il livello qualitativo delle loro realizzazioni e quindi, in ultima analisi a migliorare la competitività di tutto il nostro comparto di mercato.
Tra i primissimi del settore, TSEC ha di recente presentato una linea di schede di analisi che si configurano, gestiscono e manutengono senza collegamenti filari utilizzando uno smartphone. È una piccola/grande rivoluzione, che i nostri clienti stanno apprezzando molto. Intendiamo proseguire su questa strada, integrando le nuove tecnologie in ogni componente dei nostri sistemi. Dove le nuove tecnologie non bastassero, proveremo ad inventarle!

VUpoint, l'inizio di una nuova era per RISCO

a cura della Redazione

VUpoint è la rivoluzionaria soluzione di **RISCO** per realizzare la verifica video live, integrando perfettamente i sistemi di sicurezza professionali (**Agility3, LightSYS2** e presto **ProSYS Plus**) con Telecamere IP, senza bisogno di altro hardware come DVR/NVR o di specifiche competenze su reti dati o sistemi video. Con **VUpoint** gli utenti possono "vedere" all'interno delle loro proprietà, tramite video streaming dal vivo su richiesta, oltre ad immagini istantanee e a clip video di 30 secondi ognuno, generati da diverse tipologie di trigger (allarme furto, allarme panico o disinserimento tramite codice, ecc). **VUpoint** può infatti essere configurato in modo che qualsiasi rivelatore o evento possa attivare la telecamera, fornendo così una sicurezza insuperabile
VUpoint rappresenta l'inizio di una nuova era per il **Cloud RISCO**, divenuto una piattaforma in grado di realizzare nuovi servizi abbinati ai prodotti, permettendo nuove opportunità di crescita per **RISCO** e per i propri partner e clienti. Tutti i sistemi **RISCO** connessi al Cloud, sia radio (Agility3) che ibridi (LightSYS2), anche se installati in passato, possono beneficiare di telecamere IP che consentono la video verifica e, quindi, di vedere perché è scattato un allarme.
VUpoint offre un livello di sicurezza senza precedenti e la possibilità di visualizzare immagini video dal vivo per il controllo sia in ambito residenziale che commerciale, da parte di utenti finali e centri di ricezione eventi. Piccoli esercizi commerciali, bar, farmacie, ristoranti e ed edicole sono sempre più prese di mira dalla delinquenza e rendono indispensabile ricorrere a soluzioni di video verifica. Sia che si tratti di verificare un allarme ricevuto, che di controllare eventuali problemi av-

venuti all'interno del proprio ufficio o in siti incustoditi. Il controllo dei siti remoti avviene in maniera facile e intuitiva attraverso l'App smartphone **iRISCO.** Con **VUpoint** non ci sono limitazioni al numero di telecamere IP per interno e per esterno, che possono essere installate e configurate, fornendo una soluzione antintrusione molto vantaggiosa. **VUpoint** consente la visualizzazione di immagini dal vivo su richiesta di ogni telecamera IP installata nel sistema. I vantaggi del **VUpoint** sono molteplici: **Illimitata** possibilità di richiedere video streaming, "Illimitata" possibilità di monitoraggio in qualsiasi momento e da qualsiasi luogo, **Illimitata** tipologia di trigger (eventi che attivano le immagini), **Illimitato** numero di telecamere IP per impianto.

Vantaggi per gli Utenti

Supportati dalla App **iRISCO,** gli utenti possono monitorare eventi di intrusione tramite immagini istantanee o in Video straming Live in tempo reale o a richiesta. Possono inoltre gestire il proprio impianto via smartphone. Grazie alla video verifica, poi, gli istituti di Vigilanza privata e gli operatori delle centrali di monitoraggio possono identificare facilmente i falsi allarmi, con un notevole risparmio di tempo e denaro per gli utenti finali. La Video Verifica **RISCO** utilizza telecamere IP HD di **RISCO** sia per Interno che per Esterno che forniscono immagini chiare e nitide per riconoscere in modo efficace un falso allarme. Con **VUpoint** non vi sono limitazioni alle telecamere IP per interno e per esterno, che possono essere installate e configurate, fornendo una soluzione antintrusione molto vantaggiosa. La tecnologia Cloud applicata all'antintrusione apre le porte ad una nuova generazione di sistemi di sicurezza e permette di monitorare, controllare e configurare il proprio sistema d'allarme via web browser con un'App dedicata in qualsiasi momento e ovunque uno sia. Grazie al Cloud gli utenti:

- **sono sempre connessi al proprio sistema**
- **controllano il proprio sistema ovunque essi siano**
- **ricevono notifiche automatiche al verificarsi di un evento**
- **usufruiscono della video verifica degli eventi**
- **non hanno alcun costo o canone per l'utilizzo del Cloud di proprietà di RISCO.**

Vantaggi per gli installatori

Uno dei maggiori punti di forza di **VUpoint** è la possibilità di integrare la Videosorveglianza in un semplice sistema di sicurezza, senza la necessità di installare costose apparecchiature come videoregistratori, modem o scheda PSTN. Basta un semplice PC connesso al Cloud per programmare e gestire l'impianto. Inoltre la possibilità di aggiornare il firmware delle centrali consente di integrare la verifica video anche nelle numerose centrali **RISCO** già installate come **LightSYS2** e **Agility**. Connettendosi al **Cloud RISCO,** L'installatore può programmare da qualsiasi luogo utilizzando una semplice connessione ad Internet.

La comunicazione Over IP in ambito sanitario

di Filippo Gambino, amministratore unico di Ermes elettronica srl

Il mondo della sanità (enti ospedalieri, case di ricovero, cliniche, ambulatorio, laboratori di analisi) necessita di sistemi di interfonia affidabili e flessibili che, soddisfacendo le esigenze di comunicazione tra gli operatori, contribuiscono ad ottimizzare i processi realizzando consistenti risparmi in termini di ore/lavoro.
Inoltre, i sistemi di comunicazione sono necessari per conformarsi alle normative di sicurezza, come nel caso della direttiva 95/16/CE per la modernizzazione e l'adeguamento agli standard di sicurezza degli ascensori entrati in funzione prima del 1999, in recepimento della normativa europea UNI EN 81-80.
Anche nelle strutture sanitarie sono quindi necessari sistemi interfonici professionali progettati e costruiti per agevolare la comunicazione tra ambienti, reparti ed edifici diversi ogni volta che per motivi di sicurezza, spazio, distanza o igiene esiste una separazione fisica tra due o più interlocutori.
Questi apparati trovano impiego a integrazione della funzionalità dei sistemi di controllo accessi, di videosorveglianza, di rilevazione incendi, di gestione degli impianti di sollevamento e degli ascensori ma anche come sistemi indipendenti, come le chiamate di emergenza (colonnine SOS), la diffusione annunci (anche con musica di sottofondo) o l'apertura di porte, cancelli, sbarre grazie ai relè con i quali devono essere equipaggiati.
I sistemi di interfonia devono offrire un'ampia gamma di funzioni tra cui le conversazioni in viva voce, la gestione di messaggi vocali digitali, la distribuzione di sottofondi musicali, l'interfaccia con sistemi di diffusione sonora, con sistemi radio, con linee telefoniche esterne GSM e PABX permettendo cosi la realizzazione di reti di comunicazione totalmente personalizzate e integrate.
Uno dei requisiti più importanti per questi sistemi è la semplicità di installazione, riferita non solo al posizionamento "fisico" degli apparati (da parete, da tavolo, da pavimento) ma principalmente al collegamento tra i vari elementi in campo.
I sistemi che meglio rispondono a tutte queste esigenze sono quelli Over IP che sono "costruiti" utilizzando una rete LAN (Local Area Network) e che possono essere installati in modo semplice e rapido, ottenendo impianti di comunicazioni audio affidabili e di qualità, senza necessità di stendere costose reti cavi dedicate esclusivamente all'impianto di interfonia garantendo riduzione dei costi e rapidità di installazione.
Utilissimo, poi, è l'utilizzo di tecniche P2P che assicurano una elevata affidabilità sistemistica in quanto basata su un sistema ad intelligenza distribuita, nel quale gli apparati (Peer) scambiano i dati audio e di controllo direttamente tra lor a differenza di quanto avviene in un sistema ad intelligenza centralizzata (Client-Server) dove lo scambio dei dati tra gli apparati è gestito da un server centrale.
Ermes Elettronica è oggi un indubbio riferimento per la progettazione, lo sviluppo e la produzione di apparati nativi IP che adottano un protocollo P2P (Peer To Peer) conforme alle specifiche TCP/IP e che sono in grado di collegarsi direttamente alla

rete gestendo il collegamento senza necessità di interfacce, server o simili unità intermedie.
Questi dispositivi possono coesistere con altri tipi di apparati su LAN esistenti realizzate indifferentemente in rame, fibra di vetro, wireless o ad altro mezzo ma, all'occorrenza, possono anche essere installati su WAN o utilizzare reti GSM.
In particolare, ERMES dispone di una famiglia di apparati appositamente studiati per i locali medici ove si svolgono attività diagnostiche, terapeutiche, riabilitative e chirurgiche.
Questi ambienti sono suddivisi per gruppi:

- locali medici di gruppo 0 dove è sufficiente un impianto elettrico di tipo ordinario.
- locali medici di gruppo 1 e di gruppo 2 dove si applicano le misure di protezione indicate nella norma CEI 64-8, sez. 710.

Queste norme si applicano agli apparati installati nella "zona paziente" definita come il volume in cui un paziente può venire in contatto, intenzionalmente o non intenzionalmente, con altri apparecchi elettromedicali o con masse estranee o direttamente o per mezzo di altre persone in contatto con tali elementi.
In particolare nei locali di gruppo 2 le prese e gli apparecchi che sono già situati o che possono entrare nella zona paziente, devono essere alimentati da un trasformatore d'isolamento ad uso medicale dotato di un dispositivo di controllo dell'isolamento (sistema IT-M), ad eccezione degli apparecchi radiologici o di potenza superiore a 5 KVA (e le relative prese)
Ermes Elettronica ha progettato apparecchiature in totale rispetto di tali direttive a testimonianza del continuo rinnovamento dei propri prodotti e delle funzioni da essi esercitate, con il preciso obiettivo di rendere un servizio all'operatore, al medico, al paziente sempre più sicuro e sempre più pratico nell'utilizzo.

ekey, 5 anni di garanzia, qualità, tranquillità e sicurezza

a colloquio con Georg Schaffer, responsabile export

ekey Austria, leader in Europa delle soluzioni d'accesso ad impronta digitale, amplia gratuitamente a 5 anni la garanzia per tutti i prodotti ekey acquistati a partire da 01/10/2014.

Questa importante iniziativa offre al cliente la certezza di poter contare su una soluzione di controllo accesso biometrico durevole e di alto livello tecnologico. ekey afferma la sua leadership nella qualità: dopo l'introduzione, nel 2008, di un sistema certificato conforme a EN ISO 9001, il livello qualitativo è stato notevolmente incrementato di anno in anno. Severi collaudi a 360° gradi nonché i brevetti attestano l'ambiziosa accentuazione della qualità presso ekey.

Fondata nel 1999, ekey, insieme alle competenze e al know-how delle filiali europee e alle consolidate competenze nell'ambito scientifico, è diventata un global player. Giorno per giorno, porte aperte per 2 milioni di volte e clienti sparsi in oltre 70 Paesi al mondo, sono la migliore referenza per i lettori d'impronte ekey. Più di 250.000 lettori d'impronte venduti rispondono quotidianamente alle esigenze sia di abitazioni private che di aziende piccole o grandi, banche o enti locali e regionali. Le soluzioni garantiscono la massima sicurezza e affidabilità, e sono capaci di rispondere a esigenze individuali coniugando efficacia, versatilità e funzionalità di integrazione. ekey opera in 3 ambiti: la ricerca di base, le soluzioni OEM e sistemi biometrici di controllo degli accessi.

Ricerca fondamentale

Sin dalle sue origini dedicata alla ricerca fondamentale, ekey coopera con istituti di ricerca e università di scienze applicate, forte di una quota R&S quasi del 20%, una delle più alte in Europa. Per questo, grandi aziende internazionali si fidano della comprovata tecnologia ekey.

La leadership di ekey si basa sulle funzionalità intelligenti dei prodotti, quali ad es. la funzione d'apprendimento nonché il doppio algoritmo di confronto, di proprietà ekey, che conferiscono ai prodotti ekey un'imbattibile capacità di rilevamento. Con il sensore a radiofrequenza autopulente, è escluso che rimangano immagini latenti sul sensore.
Una serie di brevetti nazionali ed internazionali assicurano il know-how di ekey.

Soluzioni OEM
ekey conta tra i suoi clienti molti produttori di porte, di sistemi di chiusura e maniglie nonché di citofoni, che sviluppano soluzioni di design high-end con lettori ekey integrati. Nascono così prodotti individuali per tutti i gusti e tecnologicamente evoluti. Clienti in Italia sono per esempio Dierre, Torterolo, Gasperotti, Alias porte blindate, bticino, Urmet, Elvox, Comital, pba, Fiam serrature,…
Il montaggio durante il processo di fabbricazione da parte del produttore è facilissimo, i componenti funzionali ed intelligenti di ekey sono adatti per tutte le porte, portoni di garage, cancelli, porte di sicurezza, siano essi in plastica, legno o alluminio, cassette postali o impianti videocitofoni. I cavi con connettori speciali per serrature motorizzate nonché i passacavi rendono il montaggio semplice e sicuro.
I lettori d'impronte in diversi design possono essere montati sui battenti, sulla cornice, sulla maniglia oppure alla parete. Per chi preferisce una tastiera numerica al lettore d'impronte, è disponibile l'ekey keypad dotato di un frontale pregevole in vetro. ekey ha messo a punto un'ampia gamma di moduli per l'incasso di lettori d'impronte in sistemi di citofonia.
Alcuni modelli di produttori italiani sono per esempio Comelit ikall, btcino sfera, Urmet Sinthesi, Elvox serie 8000.

Sistemi biometrici di controllo degli accessi
La gamma delle soluzioni ekey si rivolge sia a clienti privati che a aziende e enti pubblici, andando dal sistema ekey home, per un singolo accesso (porta/cancello/allarme) con 99 impronte memorizzabili, passando da ekey multi, da 1 fino a 4 porte e altrettante impronte memorizzabili, fino a soluzioni per aziende. ekey net è il sistema gestito in rete, fino a complessivamente 80 lettori digitali e 2000 impronte digitali al massimo per lettore d'impronte (vedi redazionale tecnico a pag. 104).
Alla fiera Sicurezza, ekey (padiglione 3, stand T19) metterà in primo piano l'elevato standard qualitativo e

la longevità dei prodotti, connessi all'ampio ventaglio di servizi puntuali ed efficienti offerto da ekey, come, per esempio, un attento supporto tecnico alla clientela. Persino i lettori d'impronte fabbricati 15 anni fa vengono sostituiti con un nuovo prodotto tecnologicamente avanzato, a fronte di un modesto costo. La possibilità di update dei prodotti per un lungo periodo mette in evidenza l'investimento di ekey nella soddisfazione dei clienti. In primo piano ci sarà l'App, una novità a livello mondiale che permette di gestire la soluzione d'accesso con lo smartphone. Tutto ciò si esprime nell'estensione della garanzia del prodotto a 5 anni come segnale per la longevità dei sistemi offerti (maggiori info: www.ekey.net/garanzia).

Sempre collegati al meglio: lo smartphone gestisce il lettore d'impronte

La nuova App di ekey (vedi anche l'inserzione a pag. 15) è una vera e propria novità a livello mondiale: L'utente programma e configura il sistema d'accesso sullo smartphone, senza consultare le istruzioni d'uso. Lo smartphone e il tablet sono i compagni fedeli della nostra vita quotidiana, offrono tv, radio, videogiochi, possono diventare un allenatore di fitness, guida turistica oppure libro elettronico, senza parlare del successo delle social app. Grazie alla App di ekey, lo smartphone ora gestisce anche il sistema d'accesso biometrico. Non è mai stato così facile inserire, amministrare o cancellare gli utenti: registrazione delle impronte digitali, abilitazioni all'accesso, aggiornamenti del sistema, ecc. L'uso è molto intuitivo, i comandi si eseguono con una facilità disarmante, non occorre neanche consultare un manuale d'istruzioni.
L'App della gamma ekey home è disponibile gratis sia nella versione Android che nella versione iOS 7, da scaricare negli App store di Google e Apple. Per Android è inoltre disponibile una demo App, che permette di testare il software senza un lettore d'impronte collegato.

In molte situazioni, l'apertura da una certa distanza è molto utile, p.es. per portatori di handicap e persone in sedia a rotelle, porte con automatica apertura, portoni di garage ecc. L'App permette l'apertura "a distanza".

Il lettore d'impronte per il settore porte e elettrico

Il lettore d'impronte ekey home integra 2.0 BT, per le sue dimensioni, è identico alla comprovata serie integra dal punto di vista della struttura esterna e delle dimensioni della fresatura. È facilissimo impostare con lo smartphone tutte le funzioni essenziali del sistema di accesso biometrico basato su lettori d'impronte digitali ekey.
Un altro vantaggio riguarda soppratutto i costruttori di porte. L'apposita centralina di comando micro è un congegno poco ingombrante, integrato nel cavo, per falegnami e costruttori di porte. È talmente piccola che non occorre praticare una fresatura nella porta, facendo parte integrata del cavo.
La seconda centralina di comando è la piccola CO mini, la variante per l'esperto elettricista.

Caratteristiche tecniche del lettore d'impronte IN 2.0 Bluetooth

- dimensioni 43,7 x 89,1 x 18,2 mm
- montaggio come il provato lettore d'impronte integra 2.0
- diverse placchette decorative
- temperatura d'utilizzo da -25° C a +70° C
- riscaldamento termocontrollato integrato
- LED di stato tricolori, per le informazioni sullo stato
- e molt'alto ancora

Chiedeteci ulteriori informazioni, contattando la filiale italiana dell'azienda all'indirizzo italia@ekey.net oppure chiamando il 0471 922712.
Vi invitiamo cordialmente a visitare il nostro stand, dove sarà presente personale qualificato per darvi qualsiasi informazione utile.

Avotec: una soluzione per gestire emergenze ed evacuazione

a cura della Redazione

Il Problema

Nei diversi ambienti ove operano le persone, che siano dedicati al lavoro, al tempo libero o ai servizi, esiste una problematica ben precisa relativa all'**organizzazione dell'evacuazione**, che dev'essere effettuata nel minor tempo possibile e in modo organizzato secondo precise indicazioni dettate dal responsabile della sicurezza, in collaborazione con i VVFF. L'evacuazione deve essere gestita e organizzata preventivamente, non trascurando alcun particolare. L'obiettivo primario è che tutte le persone presenti siano avvisate nel minor tempo possibile dall'inizio dell'evento e che abbiamo un tempo ragionevole per eseguire le procedure di uscita precedentemente concordate. Le prove di evacuazione sono da effettuarsi con la giusta cadenza

L'organizzazione dell'evacuazione è un'esigenza di sicurezza che si pone in modo prevalente in tutti i luoghi ove è presente l'uomo anche se, in realtà, NON è rivolta esclusivamente agli insediamenti abitativi, ma a tutti gli altri ambienti.

L'organizzazione dell'evacuazione è più semplice dove le persone eventualmente da evacuare siano già addestrate e dove vengano eseguite le prove di evacuazione con periodicità regolare.,

Negli ambienti aperti al pubblico, è invece più difficile organizzare un'accurata evacuazione, in quanto il pubblico non è addestrato a seguire le procedure previste per quel luogo, Diventano quindi essenziali i sistemi di allerta ottico/acustica e di informazione alle persone presenti nel momento dell'emergenza..

La Soluzione

Da oltre 10 anni AVOTEC si è fatta carico di trovare soluzioni tecniche relative al problema dell'organizzazione dell'evacuazione nei casi di emergenza, sia verticale (edifici su più piani) che orizzontale (unità produttive), per edifici residenziali, uffici, scuole, fabbriche.

La risposta per queste esigenze è il sistema **EV-COM,** potente, flessibile, affidabile, e personalizzabile in funzione delle reali e diverse esigenze che l'utenza presenta.

Partendo dal presupposto che l'elemento essenziale è rappresentato dalle modalità con le quali si articola la risposta all'emergenza, possiamo riassumere qui sotto le fasi principali:

- **organizzare in modo ordinato l'evacuazione secondo il DM**
- **avere certezza che al momento dell'emergenza il sistema funzioni correttamente**
- **personalizzare il sistema secondo le propria necessità di organizzazione**
- **conoscere perfettamente i tempi di reazione delle persone nel momento del segnale di allertamento/evacuazione**

Il sistema **EV-COM** è in grado di intervenire in modo completo e attivo, fornendo una risposta a tutte le diverse situazioni che si vengono a creare, in funzione delle specifiche esigenze delle emergenze.

EV-COM è in continua evoluzione sia hardware sia software, Avotec infatti, continua ad investire nella creazione di nuovi moduli di ingresso e di uscita che garantiscono una completa integrazione con i sistemi di rivelazione automatica d'incendio.

Il sistema EV-COM è una risposta, anzi **la risposta** alle richieste del responsabile sicurezza aziendale per la gestione della Evacuazione.

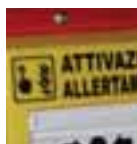
COMPOSIZIONE DEL SISTEMA
Per realizzare un sistema EV-COM devono venire previsti i seguenti componenti:

S/EV TRD M master central

Box metallico ove è inserita la scheda centrale con l'alimentatore. Alimentatore a 230Vac. Al TRD deve essere connessa una batteria 12V 1.3Ah. Dispone di due linee seriali RS485 ed una linea seriale RS232.

EVM periferica ottico acustica di potenza in box metallico

Alimentazione 13.8Vdc. Autoalimentata, necessità di batteria 12V 2.3Ah (se 230Vac con alimentatore inserito nell'unità, la batteria deve essere di 12V 1.3Ah). Dispone di una linea seriale RS485.

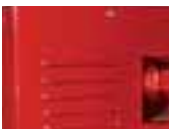
EVP/A periferica ottico acustica in box ABS con frontalino POLICARBONATO

Alimentazione 13Vdc, autoalimentata, è dotata di batteria. Disponibile in versione 230Vac oppure bifacciale. Dispone di una linea seriale RS485.

DOA EVP/A periferica ottico acustica in box POLICARBONATO

Alimentazione 13Vdc, autoalimentata, è dotata di batteria, dispone di una linea seriale RS485. Utilizzando il KIT KTP si ottiene il grado di protezione IP54.

EV PAR quadretto di attivazione in box metallico per TRD

È presente un pulsante di allertamento, un pulsante di evacuazione ed una chiave di reset.

EV PR quadretto di attivazione in box metallico per EVM, EVP/A e DOA EVP/A

È dotato di un pulsante di allertamento o di evacuazione, e una chiave di reset

EV VIS/D M visualizzatore di eventi su display

Box metallico ove è inserita la scheda di visualizzazione. Alimentazione a 13.8Vdc, autoalimentato, necessita di batteria 12V 1.3Ah, visualizzazione numero periferica su display 7 segmenti, segnalazione tipologia di evento con accensione del relativo/i led di segnalazione. Dispone di una linea seriale RS485.

EV VMG visualizzatore di eventi a mappe grafiche
Pacchetto software di gestione + scheda SSC. La scheda SSC è alimentata a 13.8Vdc ed deve essere connessa a batteria 12V 1.3Ah. Dispone di quattro linea seriale RS485.
La scheda SSC dialoga con il personal computer a mezzo porta seriale RS232.

CONTATTI
AVOTEC SRL
(+39) 0362 347493
www.avotec.it

Honeywell Security, sicurezza integrata al 100%

a colloquio con Flavio Romano, Country Sales Leader- Italy & Export

Parliamo di Honeywell, uno dei grandi brand globali della security.
Honeywell Security è una multinazionale leader nelle soluzioni di sicurezza per ambienti commerciali, industriali e residenziali. Il nostro obiettivo principale è quello di offrire prodotti, soluzioni e servizi innovativi che soddisfino le esigenze dei nostri clienti in tutti i tipi di mercati.

Cosa fa la differenza tra Honeywell Security e gli altri diretti competitors?
I nostri prodotti sono estremamente versatili, facili da usare, oltre ad essere altamente affidabili e convenienti, adatti ad ogni esigenza dei nostri clienti e del loro business. Uno dei nostri principali vantaggi è che siamo in grado di offrire l'integrazione di tutti i prodotti, rendendo interoperabili i nostri sistemi. Soluzioni integrate al 100% che offrono un'esclusiva e intuitiva interfaccia utente, che assicurano soluzioni aperte e abbinate ad una gestione semplificata degli eventi, facilitandone il processo decisionale e la relativa gestione. Offriamo prodotti e soluzioni che sono flessibili, scalabili e che soddisfano le esigenze attuali e future della società. Inoltre, poiché siamo una un'azienda globale presente in oltre 100 paesi in tutto il mondo, possiamo offrire diversi vantaggi per le aziende che desiderano espandere il proprio business a livello internazionale. Honeywell garantisce una qualità superiore, una piattaforma comune e la sicurezza che i nostri prodotti siano conformi alle norme e regolamenti specifici per ogni paese. In Honeywell investiamo nelle persone e abbiamo un team di vendita che opera quotidianamente al fianco dei nostri clienti, per condividere opportunità e contribuire al nostro comune successo sul mercato. Puntiamo in modo imprescindibile alla piena soddisfazione dei nostri clienti e abbiamo a cuore il loro successo. Al fine di rendere ancora più stretta e d'eccellenza la collaborazione con i nostri clienti, abbiamo recentemente lanciato un channel partner programme, al quale i clienti possono iscriversi, fornendo loro nuovi servizi dedicati.

Quali nuove tecnologie avete introdotto sul mercato?
Honeywell ha introdotto molte nuove tecnologie negli ultimi anni. Ad esempio, siamo stati la prima azienda a

lanciare rivelatori anti-intrusione con una fotocamera integrata. Tenendo conto della prevalenza di smartphone e tablet e la "necessità" di essere sempre connessi, abbiamo recentemente lanciato l'app "Remote Control GX", che consente agli utenti di accedere e controllare i sistemi Galaxy Flex e Galaxy Dimension da remoto - sempre e ovunque fornendo agli utenti la massima flessibilità. Importanti sono gli sviluppi tecnologici per la nuova gamma di rivelatori di movimento della serie IntelliSense che presentano, oggi più che mai, una rilevazione d'eccellenza e una serie di accorgimenti installativi che consentono agli operatori del settore di risparmiare tempo nelle fasi di installazione, configurazione e manutenzione. Inoltre, stiamo lanciando nuovi prodotti e servizi Cloud di video IP, come il nostro MAXPRO Cloud, che consentono all'utente di beneficiare dei vantaggi delle più recenti tecnologie in modo che il sistema sia sempre aggiornato e al passo con le richieste dei clienti, senza la necessità di dipendere necessariamente da un hardware specifico.
In ambito Controllo degli Accessi, infine, abbiamo recentemente introdotto la nuova versione di WINPAK, che include nuove importanti funzioni avanzate per la gestione video, consentendo ai nostri clienti di poter vantare un ancor più completa e innovativa integrazione dei sistemi di antintrusione, video e controllo accessi attraverso un'unica piattaforma.

Qual è la sua visione del settore? Cosa accadrà in futuro?

L'utilizzo di nuove tecnologie e la sempre crescente domanda di innovazione da parte dei clienti e degli utenti rende il settore della sicurezza un mercato dinamico.
Di conseguenza, i produttori sono chiamati ad investire in modo continuo nella ricerca e sviluppo, per essere in grado di offrire prodotti e servizi con un valore aggiunto ai propri clienti. Ad esempio, sempre più soluzioni offrono non solo una maggiore sicurezza, ma servono anche per gestire al meglio un business, aumentare la produttività ma anche sistemi di controllo differenti, come accendere una luce o l'aria condizionata quando non si è in casa. Le nuove tecnologie sono, oggi, sempre più sinergiche alla sicurezza, consentendo al settore di lanciarsi verso nuove affascinanti sfide, ben consapevoli che la sicurezza oramai non è più un lusso o una semplice necessità a cui ricorrere a seguito di un evento, bensì un punto di partenza integrante ed imprescindibile nelle aziende, così come nella vita privata di ogni cittadino.

Avete ricevuto qualche riconoscimento come azienda?

Honeywell è stata riconosciuta come una delle aziende più importanti del mondo secondo la rivista Fortune e il nostro presidente e amministratore delegato David Cote è stato incluso, per due anni consecutivi, nella prestigiosa lista dei "migliori CEO del mondo" compilata dalla rivista "Barron's".

SPC e Controllo Accessi Security Products di Siemens e Abes srl

a cura della Redazione

Le performance della centrale antintrusione di Siemens, SPC, integrata nello specifico progetto anche dai prodotti controllo accessi dell’Azienda tedesca, sono state scelte anche da ENEL grazie alla consolidata partnership con ABES srl di Torino. Il distributore piemontese, uno dei principali operatori italiani della distribuzione di prodotti di sicurezza (inserito fra i TOP 25 in un recente studio di settore), ha coordinato la realizzazione delle prime tre installazioni in altrettanti siti regionali, tra i più importanti del colosso energetico italiano. Nei mesi scorsi ABES, con il supporto del pro-

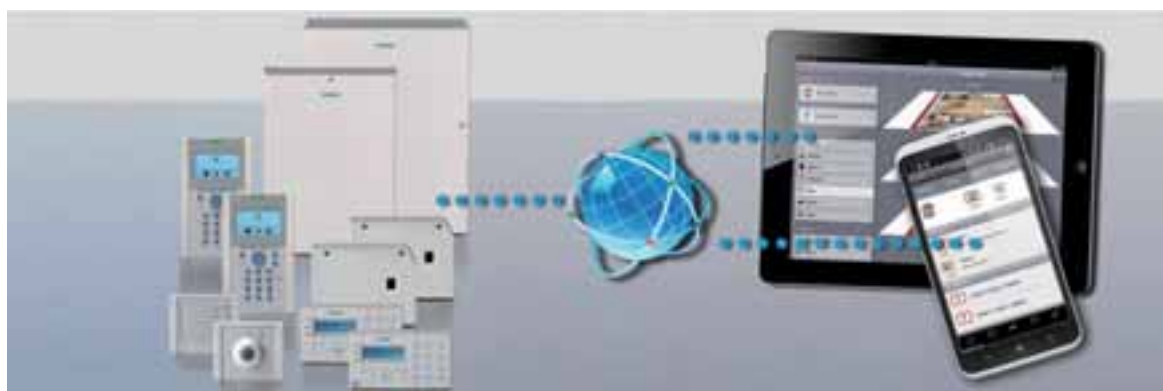
Applicazione mobile Aliro

Lettore carte Aliro

Applicazione mobile SPCanywhere

prio ufficio tecnico, affiancando l'azienda manutentrice nel corso dei sopralluoghi e delle riunioni esecutive, ha individuato nel sistema Siemens il più indicato per rispondere alle variegate e elevate esigenze di sicurezza dell'ente.
A integrazione della protezione antintrusione dei siti, ABES ha affiancato il sistema di controllo accessi, ottenendo una soluzione complessiva efficiente e funzionale, che permette anche una completa gestione dei varchi e dei flussi del personale dell'utente finale.
A partire dalla conclusione del primo dei tre start-up, realizzato presso il Centro Direzionale ENEL di Torino, ABES ha infine installato la piattaforma software di ricezione e gestione allarmi nella Control Room di ENEL a Torino, predisposta per la centralizzazione multi sito, consentendo l'interazione e la supervisione da parte degli operatori.
Vengono così gestite, monitorate e registrate migliaia di operazioni ogni settimana, sfruttando tuttavia solo in parte le potenzialità dalla piattaforma installata, in grado di gestire tutte le ulteriori future implementazioni.

Security Products di Siemens – La Business Unit Security Products sviluppa e consegna prodotti e sistemi innovativi nel settore dell'antintrusione, TVCC e controllo accessi a livello mondiale, attraverso una rete di partner consolidati.
www.siemens.it/securityproducts
securityproducts.it@siemens.com
(+39) 02 24365358

ABES srl – Presente sul mercato italiano dal 1987, Abes è una importante e qualificata realtà e punto di riferimento nella distribuzione di prodotti per la sicurezza, diffusione sonora e automazione dell'Italia Nord-Ovest.
www.abes.it
Roberto Occhi
Direzione Vendite
roberto.occhi@abes.it
+39 335 835 3542

Microtel mette… la tecnologia a frutto!

a cura dell'Ufficio Stampa di Microtel

"Piccolo è bello": era il mantra dello sviluppo a due cifre degli anni Ottanta, prima della globalizzazione, quando la flessibilità, la rapidità di esecuzione e la capacità di ricavare margini da piccoli numeri garantiva un'espansione apparentemente inarrestabile. Poi il sogno si è infranto e la litania è cambiata: piccolo è il male assoluto, bisogna crescere e capitalizzarsi, internazionalizzare, puntare a economie di scala e di scopo... Ma le ruote si sa, girano e piccolo, anzi, micro, potrebbe ridiventare bello. La crisi colpisce tutti, ma c'è tutto un segmento di imprese, quelle con due tre addetti e una sorta di welfare interno che dà lavoro alla famiglia, che sono entusiaste all'idea di cambiare strada pur di non cedere.» (Fonte STAMPAMEDIA.IT)

Pensiamo in piccolo ma positivamente! In piccolo perché amiamo definirci "*artigiani tecnologici":* da noi non contano tanto i volumi quanto l'affidabilità del prodotto, la qualità, il servizio ed il contatto diretto con i clienti ai quali offriamo serietà, flessibilità produttiva ed organizzativa, velocità e tempestività nelle consegne.
In oltre 25 anni di attività, siamo cresciuti puntando solo sulle nostre forze, non lasciandoci affascina-

re troppo dalle promesse di espansione dei periodi più floridi e neppure scalfire dall'avvicendarsi delle crisi economiche, ma semplicemente adattandoci ai cambiamenti del mercato.
Questo è stato possibile affiancando alla direzione, in capo alla proprietà, collaboratori e laboratori esterni, accreditati e controllati: una "rete" di piccole realtà aziendali, come noi, che interagiscono e si supportano.
Così realizziamo i nostri progetti, valutiamo le idee, studiamo attentamente funzioni e caratteristiche, ricerchiamo con attenzione le materie prime e coinvolgiamo mano a mano tutti gli "attori" della nostra filiera di produzione.
Il tutto in un processo agile, con costi sostenibili ed apprezzabili risultati: i "frutti del nostro impegno" rispondono alle esigenze della vita moderna, a spazi non sempre ampi, a un concetto di tecnologia integrata a tutto vantaggio della funzionalità abitativa.
Complementi perfetti per i più avanzati sistemi domotici, i nostri prodotti rispecchiano la naturale evoluzione degli impianti civili con performance ed affidabilità adeguate anche a strutture più complesse: protezione da effrazioni ed emanazioni di gas, videocontrollo, illuminazione di servizio e d'emergenza.
I nostri DMI (Dispositivi Monoposto Incasso) si presentano come normali pulsanti luce, sono conformi alle serie civili di riferimento e vanno fissati direttamente sul telaio nella scatola 503.
Nell'ultimo anno abbiamo arricchito ulteriormente la gamma delle serie disponibili e messo a punto 4 nuovi dispositivi monoposto per la nostra LINEA INCASSO che attualmente comprende:
BESSY DISPOSITIVI MULTIFUNZIONE collegabili a qualsiasi centrale d'allarme da cui prendono alimentazione 12V oppure ad un gruppo esterno alimentato a 220Vac, che funzioni da erogatore di tensione 12Vdc e da soccorritore tramite batterie interne.
Disponibili in tre versioni:
- **BESSY^2** sensore infrarosso e rivelatore gas narcotico/metano;
- **BESSY^3** sensore infrarosso, segna passo, comando 12Vdc (accensione luci o altro a 220Vac);
- **BESSY$^+$** sensore infrarosso, rivelatore gas narcotico/metano, segna passo e comando 12Vdc.

SPY EYE - TELECAMERA A COLORI piccolissima ma perfetta per ottenere immagini di qualità, si col-

lega direttamente ad un monitor o ad un impianto di registrazione. È dotata di sistema di funzionamento PAL, elemento sensibile CMOS 1/3”, angolo di ripresa di 65° C, 510x492 pixel, 3 Lux, risoluzione 380 linee TV, ottica PIN HOLE o 3,6mm.

SPY IR - TELECAMERA DAY&NIGHT con caratteristiche simili alla SPY EYE ma dotata di 8 led IR che si accendono in automatico al crepuscolo, consentendo la ripresa dell’ambiente video controllato anche in condizioni di oscurità. A richiesta è disponibile in versione con uscita audio dedicata.

JEKO – RIVELATORE DI GAS NARCOTICO consigliato per vani di 70m³ circa. Invia una segnalazione d’allarme alla centrale, azionando led e buzzer a bordo, se la presenza di gas nell’ambiente protetto supera la soglia del 3% del L.I.E (Limite Inferiore di Esplosività). Risponde alle normative UNI-EN50194, disponibile anche per gas metano/gpl.

MIR 2 - RIVELATORE INFRAROSSO gestito da microprocessore, è dotato di memoria allarme, conta impulsi programmabile, portata regolabile fino a 6mt.. Disponibile nelle versioni per installazione ad altezza 2,2 mt. o con lente tenda/corridoio.

MIX - RIVELATORE DOPPIA TECNOLOGIA gestito da microprocessore, funziona con modalità esclusiva in “AND” del sensore infrarosso, con portata 6 mt., e della microonda in antenna planare, con frequenza 10.525 Ghz.. Provvisto di antistrisciamento, memoria allarme/antiaccecamento, compensazione termica e modalità stand-by. Disponibile anche in versione H2 da posizionare ad altezza mt. 2,20.

MEL – LUCE D’EMERGENZA incorpora un led alta luminosità che si accende in caso di black-out; semplice nel montaggio, va collegata direttamente alla 220V e non necessita di manutenzione. Segnala tramite led a bordo la presenza della corrente di rete che provvede alla ricarica continua della batteria interna al NI-MH.

MEL 6 – LUCE DI SERVIZIO dotata di 6 led alta luminosità che si illuminano in caso di emergenza per mancanza di rete 220V o per caduta 12V. L’attivazione è possibile anche tramite interruttore manuale, crepuscolare o timer programmabile. Regolazione intensità luminosa per funzione segna passo.

Per informazioni: www.microtelweb.com

denaro
sicuro
articoli, approfondimenti e tecnologie
per la sicurezza fisica del denaro

ANIVP

ASSOVALORI

AXIS
COMMUNICATIONS

CITEL

GUNNEBO
For a safer world.

LBM ITALIA

I valori di AXIS per il sistema bancario
2ª puntata

a colloquio con Pietro Tonussi, business developer manager Southern Europe Bank Market

Prosegue la risposta alla domanda: La qualità di fabbricazione evidentemente si trasforma anche in performance di alto livello delle telecamere stesse. Quali sono quindi gli aspetti più importanti delle soluzioni Axis in particolare per il sistema bancario, che sta attraversando un profondo cambiamento strutturale?

Soluzioni per filiali

Le filiali devono oggi far fronte a numerose sfide e minacce, dalle rapine perpetrate nei modi più fantasiosi, fino agli atti vandalici e alle frodi, e nel contempo garantire un servizio ai clienti di alta qualità in termini di sicurezza. Poiché queste sedi offrono preziose opportunità per interagire direttamente coi clienti, è indispensabile creare un ambiente sicuro e protetto dove tutto si svolga regolarmente e senza problemi. In Axis, per esempio, vengono sviluppate soluzioni perfette per migliorare la sicurezza, l'efficienza e la qualità del servizio:

- Streaming multivisione (**Multiview**, che permette di sfruttare in modo più produttivo i sensori multimegapixel attraverso la definizione di aree di interesse con risoluzioni personalizzate. Questo permette di ridurre il numero di telecamere installate all'interno della filiale stessa.
- Sorveglianza dell'intero atrio con una singola telecamera: le telecamere panoramiche a 360° sono la soluzione paiù adatta perché consentono di sorvegliare in modo completo, anche con una singola telecamera, aree accessibili ai clienti e atri, eliminando così gli angoli ciechi.

Le telecamere IP sono inoltre dotate di tecnologia **WDR (Wide Dynamic Range**), una caratteristica innovativa in grado di far fronte a situazioni di controluce prodotte da ampie finestre, pavimenti lucidi e altre superfici riflettenti, che garantisce ottimi risultati anche in situazioni di illuminazione critica. Per un riconoscimento sicuro delle persone che entrano in filiale le telecamere WDR, insieme alle telecamere ultra-discrete montate all'altezza degli occhi, consentono di ottenere immagini perfette per identificare in maniera precisa chiunque entri o esca da una particolare area. Infine, una soluzione perfetta per le Banche che vogliono iniziare una migrazione graduale verso soluzioni completamente digitali sono i codificatori video in grado di connettere l'attrezzatura di videosorveglianza esistente per permettere di godere subito dei vantaggi della tecnologia IP.

Soluzioni per istituti bancari

Data l'importanza critica dell'attività di back-office a supporto delle sedi di intermediazione e dell'attività bancaria, anche in questa area i rischi e le minacce alla sicurezza dei locali sono sempre in agguato. È altrettanto importante assicurare un ambiente sicuro e ben funzionante per i responsabili, il personale e i visitatori che si trovano nei locali. Anche in questo caso le soluzioni Axis permettono di individuare il giusto livello di sorveglianza per tutte le differenti esigenze, dalla sorveglianza perimetrale a quella dell'ingresso principale, fino al controllo degli accessi. In particolare per garantire un controllo migliore è possibile integrare sistemi video con sistemi di allarme e controllo degli accessi in varie parti di un edificio, come ad esempio gli uffici direzionali e le aree di contrattazione.

Soluzioni per i data center

Sebbene i data center non si occupino di denaro contante o di clienti, le loro risorse valgono probabilmente più del loro stesso peso in oro. Questi hub informatici sono di importanza cruciale e si trasformano in veri e propri centri nevralgici per l'intera organizzazione, ri-

chiedendo dunque una sorveglianza affidabile, continua e permanente. Le soluzioni video di rete assicurano una gestione ininterrotta dei dati grazie a un rigoroso controllo degli accessi e una sorveglianza generale degli ambienti interni ed esterni. In particolare lo speciale formato di visualizzazione **Corridor Format** delle telecamere Axis privilegia le aree con orientamento verticale invece che orizzontale, come ad esempio corridoi e corsie, ignorando dati video non richiesti e contribuendo così a far risparmiare larghezza di banda e spazio di archiviazione. Una soluzione perfetta per questi sistemi di gestione integrata dei dati video, controllo degli accessi e allarmi antintrusione che consentono di catturare immagini ad alta definizione di ogni punto di entrata e uscita per fornire un'identificazione visiva e rilevare possibili minacce alla sicurezza. Inoltre grazie alla tecnologia di compressione H.264, è possibile risparmiare notevole larghezza di banda e spazio di archiviazione per tutte le registrazioni e trasmissioni di dati video, mentre la tecnologia **Lightfinder** permette di ottenere elevati dettagli e una resa cromatica ideale anche in aree poco illuminate come le sale server.

Soluzioni per i depositi di denaro contante

I depositi di denaro contante rappresentano un obiettivo allettante per ladri ma anche per dipendenti. Una soluzione di videosorveglianza con sistema di allarme integrato e registrazione in alta qualità permette un pieno controllo dell'area rendendolo particolarmente sicuro. La tecnologia HDTV e la risoluzione megapixel consentono inoltre di ottenere una resa cromatica migliore, immagini più nitide e dettagli particolari, in modo che risulti possibile utilizzare le informazioni video per documentare il maneggiamento e la gestione del denaro contante ed eseguire controlli di qualità. La sicurezza nei caveau è molto importante anche perché questi luoghi sono gli unici di una Banca in cui il cliente può accedere da solo per evidenti motivi di Privacy. In questi casi assicurare una videosorveglianza puntuale è fondamentale anche per garantire l'esigenza di safety per il cliente che si trova da solo all'interno di quest'area e potrebbe aver bisogno di aiuto in caso di malore.

Meno rapine agli sportelli, più attacchi agli ATM, che possono determinare danni anche ingenti a edifici di terzi, con costi risarcitori ben maggiori del denaro contenuto negli ATM stessi. Quali soluzioni propone AXIS?

Secondo una recente ricerca OSSIF, sono cambiati anche gli obiettivi criminali all'interno delle Banche: dalle rapine si è passati a una maggiore incidenza di furti e attacchi ai bancomat. Il trend degli ultimi cinque anni

dimostrano infatti una **riduzione del 46% delle rapine consumate nelle filiali**, con un **aumento considerevole dagli attacchi agli ATM (+ 34%)**.
L'ATM è diventata sempre di più la "macchina" che permette alla Banca di stare vicino al cliente, 24 ore su 24 e si sta trasformando in uno strumento più multimediale. Ciò rientra nel concetto di *Banca del futuro*, una banca sempre più automatizzata e interconnessa. Proprio per come vengono concepiti i Bancomat e per la chiara strategia delle banche stesse, questi vengono installati nei posti più diversi (stazioni, aeroporti, centri commerciali, ecc.) in situazioni ambientali diverse e con caratteristiche di rischio differenti. Qualunque sia la loro installazione, però, è possibile individuare degli elementi che li accomunano: la sicurezza del cliente (specialmente durante l'operazione) e la protezione del bancomat stesso da atti vandalici.
Conseguentemente garantire un controllo efficace degli sportelli bancomat diventa un elemento strategico per ogni istituto bancario che vuole investire in sicurezza e che desidera soddisfare al meglio i propri clienti. Per far ciò è necessario innanzitutto **scegliere la corretta telecamera** ed **effettuare la corretta installazione**, a seconda delle caratteristiche peculiari del singolo ATM. Per fornire una sorveglianza completa di tutta l'area circostante lo sportello bancomat, si può ipotizzare l'utilizzo di telecamere panoramiche a 360° che consentono di sorvegliare in maniera minuziosa l'area circostante allo sportello bancomat, eliminando gli angoli ciechi. Altri elementi strategici sono rappresentati dagli allarmi antimanomissione e alla funzionalità di rilevamento di oggetti nonché ad applicazioni di intelligenti come ad esempio gli allarmi per le attività e le presenze sospette fronte sportello, il rilevamento di oggetti abbandonati e la possibilità di identificare rapidamente potenziali attività di skimming e trapping di banconote e carte o altre attività criminose. Come già detto l'analisi video è fondamentale anche per rilevare e riconoscere i falsi eventi, come ad esempio la presenza di più persone di fronte al bancomat, valutando se allertare le forze dell'ordine in presenza di individui sospetti o se si tratta invece di persone che stanno effettuando una normale operazione di prelievo.

People counting, business intelligence ecc... In che modo un sistema di videosorveglianza AXIS può condividere funzionalità o componenti con funzioni della banca diverse dalla security (mkt, It ecc)?

Nell'universo delle Banche applicazioni come il *people counting* sono sempre più utilizzate per sapere ad esempio quante persone sii trovano tra l'interblocco, la zona tra la prima e la seconda porta blindata e l'area

della filiale, per entrare all'interno della struttura. Questa e altre soluzioni di business intelligence possono tornare molto utili anche a fini di marketing: sono in atto delle sperimentazioni che hanno il compito di verificare il numero di persone presenti in filiale per fini statistici e per individuare le aree dove i clienti si fermano, quale servizio utilizzano o considerano più conveniente. La tendenza attuale della Banche è quella infatti di ridurre lo spazio degli sportelli e ottimizzare invece le aree per fini commerciali, con l'utilizzo di strumenti promozionali come campagne pubblicitarie dei numerosi servizi offerti da un istituto finanziario. Attraverso particolari software, inoltre, viene individuata una speciale mappa che monitora le aree dove staziona con più frequenza un cliente, per capire anche dal punto di vista commerciale su quale particolare servizio puntare. L'integrazione di schermi per la visualizzazione di messaggi promozionali o di informazioni specifiche permettono infine una comunicazione puntuale al cliente. Esistono anche applicazioni come il queue counting che possono essere molto utili per programmare l'attività del personale: ad esempio quando si forma una coda nell'unico sportella aperto della filiale, un segnale avverte il personale nel back-office che potrà scegliere di aprire un secondo sportello per consentire un deflusso più rapido della coda e garantire così un miglior servizio ai clienti della Banca.

Integrazione e interoperabilità con altri sistemi (controllo accessi, anti intrusione, fire) sono i drivers dell'evoluzione della videosorveglianza, attraverso software di gestione avanzata /VMS,PSIM). Quali sono le soluzioni di AXIS, in particolare per il sistema bancario?

Le soluzioni di videosorveglianza con tecnologia video di rete Axis sono basate su standard IT aperti e funzionano su reti IP. Questo ne rende facile l'utilizzo e la gestione, oltre all'integrazione con altri sistemi come l'anti intrusione, sistemi di controllo degli accessi e di manutenzione degli edifici, in modo da rendere la videosorveglianza ancora più proficua ed efficiente.

Esistono come abbiamo detto numerose soluzioni di videosorveglianza ideate appositamente per il settore finanziario con l'obiettivo di prevenire frodi e adottare un approccio proattivo alla sicurezza all'interno di filiali bancarie e aree self service. La tecnologia PSIM, una piattaforma nativa per la gestione integrata dei dati provenienti da differenti sistemi di sicurezza, quali controllo degli accessi, videosorveglianza, antintrusione, localizzazione in tempo reale, ecc. gestisce le operazioni di raccolta dei dati, analisi degli eventi, trasmissione e visualizzazione delle informazioni agli operatori, priorità di azione, reporting. Un Video management Software (VMS) evoluto consente inoltre di sincronizzare il video delle telecamere poste nell'area self - o sopra agli ATM sistemati in strada - e tracciare i comportamenti sospetti, individuare i potenziali truffatori e determinare rapidamente se Intorno all'ATM sono in atto azioni criminose o comunque sospette. Quindi l'integrazioni con sistemi di gestione remota diventano fondamentali per una più precisa analisi in real time di quanto sta accadendo. Proprio grazie all'integrazione con sistemi Psim è possibile determinare se si tratta di attività potenzialmente criminosa, oppure di un cliente particolarmente lento nelle normali operazioni di bancomat.

Security for Retail Forum · SRF

Transazioni statiche e mobili sicure con Ergonomic Solutions

a cura dell'Ufficio Stampa di Ergonomic Solutions

Pagamenti Statici
SpacePole® di Ergonomic Solutions è diventato di fatto lo standard delle soluzioni di montaggio quando il chip EMV e il PIN sono stati lanciati in Europa nel 2004. I nostri supporti sono stati scelti per i siti pilota iniziali, dopo i quali abbiamo fornito oltre 2 milioni di soluzioni di montaggio per terminali di pagamento in tutta Europa. Tutte le nostre soluzioni di pagamento SpacePole sono collaudate, solide e aderenti alle più recenti direttive PCI-DSS sulla conformità alle migliori pratiche di sicurezza fisica. Ergonomic Solutions è l'unica società membro partecipante attivo del PCI Security Council, che propone soluzioni di montaggio di tecnologie.
Abbinate ai cavi antifurto ClickSafe® di Kensington, nostro esclusivo partner per la sicurezza, e ai sigilli di sicurezza UV antimanomissione, le soluzioni di pagamento SpacePole permettono di stare tranquilli con un elevato livello di protezione.

Caratteristiche in sintesi dei sistemi di pagamento statico
- Sono tutti muniti di piastre MultiGrip™, che assicurano un ottimo ritorno dell'investimento e sono completamente aggiornabili
- Sono tutti concepiti con criteri di ergonomia per l'utilizzo da parte di operatori e clienti
- Soddisfano i requisiti consigliati per l'accesso ai clienti con mobilità ridotta
- Sono conformi alle migliori pratiche PCI da parte di un'organizzazione facente parte della PCI
- Cavi antifurto ClickSafe® con servizio gratuito di registrazione e recupero della chiave
- Maggiore protezione di serie con il sigillo antimanomissione Ergonomic Solutions
- Assistenza formativa grazie a un white paper sulle migliori prassi e moduli di valutazione del rischio

Le nostre soluzioni di pagamento sicure:
DuraTilt®: Brevettato e collaudato in ambiente retail con la massima flessibilità e funzionalità
Low Profile: Robusto, con rotazione dal cliente all'operatore
SpacePole Light®: L'alternativa a base d materiale composito allo SpacePole Duratilt® standard, ma

con tutte le caratteristiche che è normale attendersi
ClickSafe®: Aggiunta di sicurezza fisica alle soluzioni di pagamento del Cliente

Transazioni di Pagamento Mobili sicure
Ergonomic Solutions ha messo a punto soluzioni di montaggio che hanno sbloccato il potenziale di una vasta gamma di nuove tecnologie, quali Chip & PIN e touchscreen, introdotte nei settori retail, ospitalità, assistenza sanitaria e altri ancora.
L'avvento più recente degli iPad ha provocato una rivoluzione nei tablet portatili e in una gamma in costante crescita di app che introducono soluzioni mobili innovative nel mondo del commercio. Le transazioni di pagamento basate su carte sicure sono state per lo più limitate ad ambienti statici di punti vendita ma, oramai, la tecnologia ha modificato interamente questo panorama. Le app e i terminali di pagamento mobili compatti di tutta una serie di fornitori hanno messo a disposizione pagamenti sicuri mobili a chiunque voglia offrire i pagamenti con le carte.
Come è successo con il lancio del Chip e del PIN, Ergonomic Solutions è ancora una volta stata in prima linea nel liberare il potenziale di questi dispositivi che, ora, sono facili da usar e offrono sicurezza contro il furto e gli attacchi di skimming.
La nostra SafeGuard M-Case è una custodia protettiva a profilo ribassato che consente a un dispositivo di pagamento mobile di essere sicuro e collegato tramite una clip da cintura/da tasca (con l'opzione a scomparsa) o un cordino al collo (con sgancio di sicurezza). Con M-Case, il dispositivo di pagamento può sempre essere fissato all'operatore durante la transazione, rendendo il processo più sicuro e il terminale meno suscettibile di essere oggetto di furto con destrezza. M-Case affronta il problema della messa fuori posto o dello smarrimento dei dispositivi quando se ne ha maggior bisogno, o della gestione di più dispositivi, che sono collegati ad altri dispositivi o ubicazioni specifiche.

Se da un lato offre questa maggiore sicurezza, M-Case assicura anche un ulteriore livello di protezione nel caso in cui l'hardware dovesse cadere, garantendo quindi una protezione dell'investimento.
M-Case permette un facile accesso a tutti gli slot per carte e di trasferimento dati e può essere montata sul banco utilizzando una varietà di opzioni di montaggio.

È la soluzione economica ideale che permette all'utente business di sfruttare al meglio le opportunità offerte dai dispositivi di pagamento mobili, mantenendo al tempo stesso la transazione quanto più sicura possibile.

Caratteristiche in sintesi dei sistemi M-Case

- Leggera - solo 22 grammi
- Ingombro minimo - solo 102mm x 73 mm x 20mm
- Fattore di forma minimalista
- Soluzione low cost e a valore aggiunto
- Uso intuitivo e facile installazione
- Clip da cintura integrata e punto di connessione a cordino
- Opzione vite integrata
- Possibilità di montaggio a parete e a banco
- Protegge l'hardware
- Accesso ai lettori MSR e di chip, come pure al pulsante di carica e on/off
- Disponibile in nero e trasparente (per conformità PCI) con finitura satinata
- Edizione nera realizzata in plastica ABS di alta qualità; trasparente in policarbonato di alta qualità

M-Case™ e conformità PCI

Un rischio connesso con i dispositivi mobili è appunto il fatto che sono mobili. Un dispositivo mobile con connettività wireless permette di essere rimosso dall'ubicazione del commerciante, che normalmente si suppone sicura, e di essere portato ad un'ubicazione pratica per il cliente.

Ciò può assicurare dei vantaggi al commerciante, ma crea anche molti rischi di sicurezza. Uno di questi rischi è la facilità per un criminale di rubare un tale terminale, modificarlo e restituirlo senza che nessuno si accorga che è stato manomesso. Dal momento che il dispositivo mobile non dispone di un'ubicazione fissa, diventa più impegnativo. assicurare l'uso del dispositivo mobile, una chiara responsabilità del commerciante ai sensi del requisito 9.9 dello standard PCI DSS 3.0.

Dev'essere ricordato che i commercianti sono la prima linea di difesa per le frodi connesse ai PoS e sono coinvolti nell'esecuzione della maggior parte dei controlli suggeriti o richiesti da PCI DSS. Come per tutti i nostri prodotti SafeGuard, M-Case soddisfa questi recenti requisiti di sicurezza fisica PCI.

Ergonomic Solutions è un consolidato e primario fornitore di supporti innovativi di tecnologia per pagamenti statici e mobili dal design ergonomico, sviluppati in partnership con retailer e fornitori di tecnologia globali.

Contattate Ergonomic Solutions ora per assicurarvi di proporre operazioni di pagamento che mantengono al sicuro i vostri clienti da un lato e intatta la vostra reputazione dall'altro.

Per maggiori informazioni contattare:
marco.lavezzi@ergonomic-solutions.net

vigilanza
& dintorni

la piattaforma multimediale per :
vigilanza
servizi fiduciari
trasporto valori
trattamento del denaro

DM 115, le valutazioni di ANIVP per una “vera qualità” della vigilanza…

a colloquio con Andrea Menegazzi, presidente di ANIVP

Lo scorso 3 settembre è entrato in vigore il DM 115/2014 sulla “certificazione della qualità e della conformità degli istituti di vigilanza privata e dei servizi dagli stessi offerti”. ANIVP come valuta questo ultimo decreto?
Ci definiamo soddisfatti sia da un punto di vista strettamente tecnico, sia per la logica che guida il documento. Per quanto riguarda la concreta applicazione invece, solo il tempo ci darà delle risposte. Tornando al testo dicevamo che tecnicamente è scritto bene, il Ministero e la sottocommissione incaricata avevano correttamente provveduto a sentire tutti i soggetti professionalmente interessati. Per quanto ci compete avevamo aperto un confronto con alcune importanti società di certificazione per una valutazione e, sulla base di quanto emerso, avevamo poi costruito le nostre note di merito.
Anche la logica del documento riteniamo sia utile. Sino ad oggi infatti abbiamo riscontrato due “metodi” di verifica in merito al DM 269/2010. Da un lato un solerte tentativo di verificare tutto, con la conseguenza che, in alcune circostanze, si superava anche la ratio del DM; dall’altra una totale inerzia che ha dato come risultato la mancanza di qualsiasi controllo.
La nuova impostazione dovrebbe garantire più equilibrio ed omogeneità di trattamento su tutto il territorio nazionale.
Punto dolente: la tempistica di adeguamento. Ci vuole tempo per l’autorizzazione alle società di certificazione e ci vuole tempo per tutte le verifiche; inoltre queste interesseranno tutti gli istituti con conseguente effetto imbuto. Monitoreremo la situazione per evitare ricadute negative su istituti, magari virtuosi, ma fermi in coda per la certificazione.

Parlando di tariffe, come ritenete sia possibile introdurre una disciplina di legge senza contraddire i principi di concorrenza e di libero mercato imposti dalle regole comunitarie?
Se le chiamiamo tariffe scappano tutti. Ormai è considerata una parola tabù quindi meglio non fossilizzarsi sulla terminologia ma puntare comunque ad un risultato. A nostro giudizio le strade sono duplici.
Da un lato uscire definitivamente dall’equivoco che vede il nostro settore operare sul mercato, ma sulla base di una licenza cui discende una corposa normazione pubblica, per entrare nell’alveo della concessione. Grazie alla concessione le società autorizzate

manterrebbero e probabilmente vedrebbero aumentare la normativa specifica dell'attività ma sarebbero legittimate ad avere prezzi di riferimento sicuramente più cogenti e un mercato più tutelato. L'Europa peraltro avrebbe poco spazio di intervento per cassare una soluzione di questo tipo; e rammentiamo inoltre come il Consiglio di Stato, nel parere alla riforma del Regolamento di esecuzione del Tulps, aveva in qualche modo già aperto una finestra su tale ipotesi.
Dall'altro lato rimane il riferimento dell'art. 2 dell'art. 257 – quinquies del Reg. Esec. Tulps, che bisognerebbe trovasse seria applicazione. A nostro giudizio in questo articolo è contenuto tutto quanto utile per costruire una struttura di prezzi di riferimento, cosa che comporterebbe anche una rivitalizzazione del valore dei tariffari che gli istituti di vigilanza devono continuare a consegnare in Prefettura. Unico neo di tale percorso la necessità che poi le Prefetture provvedano ad effettuare dei controlli.
Resta ancora una considerazione da fare: senza una reale e chiara identificazione dei servizi di vigilanza privata di esclusiva competenza degli istituti di vigilanza, saremo sempre oggetto di tutte le forme possibili di aggressione concorrenziale da parte di altre società.

Dal vostro punto di vista, cosa si dovrebbe fare ancora per rendere realmente efficace il DM 269/2010 ai fini di un innalzamento qualitativo effettivo della categoria?
Rispondere a questa domanda non è semplicissimo. Oggi molti invocano la qualità degli operatori come la panacea di tutti i mali. Vi sono persino quelli che insistono che debba essere in qualche modo "imposta" per legge; o che diversamente derivi in modo diretto dall'assunto: azienda grande=qualità grande. Questo assunto poteva magari andare bene per il pennello "cinghiale", ma fuori della pubblicità la realtà è differente.
Poi bisogna intendersi sul significato della parola qualità. Perché una cosa è la qualità di chi fa impresa (pagare le tasse, contributi, IVA; non essere collusi con organizzazioni criminali; ecc); diversa è la qualità dell'azienda e dei servizi erogati.
La prima si ottiene garantendo il rispetto delle norme, ed è sacrosanto che venga pretesa; la seconda è più complessa. La qualità dell'azienda e dei servizi deriva da molti elementi, ma ci permettiamo dire che laddove non discenda da esperienza o know how, si ottiene pagando un prezzo. Quindi non c'è momento peggiore di quello di una crisi globale e anche settoriale per pretendere l'innalzamento degli standard qualitativi di una azienda di servizi. La Qualità dei servizi doveva essere richiesta e pretesa quando ancora esistevano le tariffe di legalità e le marginalità nel settore erano importanti. Oggi invece la caduta dei prezzi e la continua corsa al ribasso rende difficilissimo ogni tipo di virtuosismo.
Non dimentichiamo poi il mercato di riferimento, da sempre in Italia il livello di sensibilità verso la sicurezza è abbastanza scarso. Basti pensare alle banche che per anni e tutt'ora si affidano ai network e a prezzi sempre più bassi, pur conoscendo benissimo le dinamiche perverse che poi portano a dei servizi di sicurezza spesso scadenti.
La ricetta, pertanto, ipotizzando una ripresa generale dell'economia, passa per: a) un'attenta, omogenea e professionale opera di controllo da parte delle istituzioni; b) una più chiara elencazione dei servizi che sono di esclusiva pertinenza delle società di vigilanza; c) una maggior sensibilizzazione della clientela sulle tematiche della sicurezza.

A distanza di due anni dalla loro entrata in vigore, come valutate il recepimento dei criteri qualitativi da parte degli istituti di vigilanza?
Bancarotta, fallimenti, arresti, e non andiamo oltre per pudore. Qualcuno dirà che sono gli effetti delle nuove regole, crediamo invece siano gli effetti della crisi che fanno emergere più in fretta le malegestioni. Per il resto chi aveva la possibilità di mettersi in regola lo ha fatto, chi non aveva la possibilità o volontà di farlo non lo ha fatto. Quasi tutti belli e brutti però continuano a operare e spesso perché le verifiche e i controlli sono stati assenti, pochi e inefficaci.
Qualcuno invece ha chiuso, ma per i motivi di cui all'inizio.

Come valutate il comportamento delle autorità tutorie in merito ai controlli sull'applicazione e sui provvedimenti sanzionatori?
Pochi giorni addietro un nostro associato, istituto di vigilanza sempre virtuoso peraltro, ci informava di aver finalmente ricevuto dalla propria Prefettura competente il testo della licenza formulato secondo i dettami del DM 269/2010. Ci siamo domandati: ma il periodo transitorio non scadeva nel 2012?!
Prima del periodo estivo ci intrattenevamo verbalmente con un Vice Questore esponendogli le nostre preoccupazioni sul dilagare di società che svolgono gli stessi servizi riservati, in teoria, alla vigilanza privata; spiegavamo come spesso tali fenomeni vengano palesemente esposti anche nei capitolati di gara. In modo rassegnato ci veniva evidenziato che il solo art. 140 del Tulps non era un deterrente sufficiente e che la quasi totalità delle volte le denuncie non producono effetti reali in quanto nelle procure vengono postergate alla gestione di reati più importanti.
Ipotizzando che il DM 115/2014 risolva il problema della corretta e omogenea verifica del DM 269/2010, resta il problema dell'apparato sanzionatorio, o meglio: cosa succede se un soggetto non abilitato ex 134 Tulps, dispiega servizi che richiedono tale abilitazione?
Per noi vanno chiariti in modo inequivoco i servizi che possono essere svolti in via esclusiva dalle guardie giurate dipendenti da istituti di vigilanza; a ciò deve abbinarsi un più efficace sistema sanzionatorio che garantisca realmente tale esclusiva. Diversamente finiamo per diventare come i POS: un obbligo inutile senza sanzione.

…e quelle di Assicurezza per la "vera sostenibilità"

a colloquio con Lino Busà, direttore di Assicurezza

Quali sono le valutazioni di Assicurezza sul DM 115/2014?
Assicurezza in questi anni non ha mai disconosciuto l'esigenza di dare al settore della vigilanza privata un quadro di riferimento più certo e regole più stringenti per rendere più efficiente il settore, elevare la qualità professionale degli Istituti, migliorare le loro dotazioni tecniche. Dietro questa giusta esigenza si susseguono da parte del Ministero dell'Interno una serie di provvedimenti che stanno terremotando il comparto, attuando una sorta di "pulizia etnica" non già in base a requisiti tecnico-professionali, alla qualità dei servizi, alla onorabilità degli imprenditori (questa non previsti assolutamente) bensì su una discriminante di natura finanziaria e patrimoniale. Il Decreto 115/2014 non sfugge a questa impostazione; come altri provvedimenti il DM è condivisibile nell'intento, ma confuso, complesso e di difficile attuazione nella realtà.

Quali sono le modifiche che in concreto propone Assicurezza?
Innanzitutto, vista l'incertezza che contraddistingue il Decreto ci chiediamo se i tempi previsti per il rilascio della certificazione (un anno dalla data del 3 ottobre 2013) siano congrui. Oggì non siamo in grado di conoscere quali Enti si accrediteranno e in che data lo faranno, se ci saranno, proprio per questa eventualità, i tempi tecnici necessari per potersi accreditare. Non sappiamo neanche se sarà prodotto presso il Ministero dell' Interno un Elenco Trasparente e consultabile delle società di certificazione che sono state accreditate. Non sarebbe male quindi prevedere tempi più lunghi o quanto meno collegati alla fase di accreditamento. Inoltre stiamo pensando, come sistema Confesercenti, alla costituzione di un nostro Ente certificatorio.

Recentemente è stata presentata presso la sede milanese di Confesercenti un'iniziativa di Rete di impresa. Quali sono gli obiettivi di questo progetto?
Il comparto della Vigilanza Privata è in crisi.
Da un lato i comportamenti dei grandi gruppi che pur di aggiudicarsi appalti abbattono sensibilmente le tariffe, dall'altra un abusivismo dilagante a cui non si vuole porre rimedio, infine il DM 261/2010 che ha penalizzato le pmi del settore costringendoli a sostenere costi aggiuntivi, non giustificati dai fatturati e dai servizi svolti.
Nel complesso l'immagine che la vigilanza privata sta dando di se stessa non è molto edificante. Eppure il bisogno di sicurezza cresce.
Dentro questo scenario le pmi della Vigilanza Privata che vogliono sopravvivere debbono far rete, sviluppare economie di scala, aggredire nuovi mercati, fare innovazione di prodotto e soprattutto di servizi.
L'incontro di Milano è stato utile per incominciare a perseguire questa strada. Le difficoltà sono tante, ma c'è la voglia di rimboccarsi le maniche e non darsi per vinti.

Dal sito www.assicurezza.it:
IL NOSTRO FUTURO, LA VOSTRA SICUREZZA

"La presenza nel territorio italiano di una criminalità forte e radicata, sia organizzata che diffusa, crea evidenti ostacoli allo sviluppo ordinato del nostro Paese, condiziona la libertà d'impresa, frena il tessuto imprenditoriale, causa insicurezza e disagio sociale.
Le Forze dell'Ordine hanno svolto e svolgono un lavoro straordinario e insostituibile per contrastare questi fenomeni e assicurare tranquillità alle imprese e ai cittadini, ma la diffusione e la pervasività della devianza, oggi aggravata da una crisi economica che si sta manifestando in tutta la sua durezza, necessita di un impegno ancora più forte ed organizzato.
In questo contesto, le imprese della Vigilanza Privata si sono ritagliate in questi anni un ruolo importante, dimostrandosi un partner affidabile per contribuire a rendere più sicure le città e le imprese, in un ottica di integrazione tra servizi e attività pubbliche e private.
L'organizzazione e la presenza capillare, la professionalità e l'abnegazione delle imprese di vigilanza privata e delle Guardie Giurate si sono dimostrate un patrimonio importante e una risorsa diffusa nel territorio, offrendo servizi qualificati per le diverse esigenze, liberando le forze dell'ordine da compiti ripetitivi e di routine.
Tutto ciò è oggi messo in discussione da logiche che guardano solo al business di pochi grandi gruppi che vogliono desertificare il settore per imporre domani tariffe e servizi in condizioni di monopolio. Ciò, in una situazione di crisi economica, porterà ad una erosione e ridimensionamento delle attività delle pmi, con perdite occupazionali a vantaggio di intermediari e allargando la sfera dell'abusivismo. Così come ci candidiamo a discutere e sottoscrivere i CCNL di categoria ed affermare un'idea moderna di bilateralità, nei rapporti con le organizzazioni sindacali.
ASSICUREZZA, l'associazione delle pmi della Vigilanza Privata nata nel 1999 e aderente a **Confesercenti,** si batterà contro questo disegno che non solo mina la leale concorrenza, ma indebolisce la gamma dei servizi e delle opportunità, a scapito di imprese e cittadini.
ASSICUREZZA in questi anni ha cercato di rappresentare, in condizioni di difficoltà e isolamento, la voce delle piccole e medie imprese del comparto della sicurezza privata.
Oggi, queste imprese vogliono rilanciarne l'iniziativa per affermare un'idea di pluralità imprenditoriale, nella quale il più grosso e il più potente non sempre è il più efficiente.
Noi non neghiamo l'esigenza di nuove regole che rendano più efficiente il comparto, alzino la qualità professionale degli Istituti, le loro capacità tecniche, ma riteniamo, per esempio, che il Regolamento in ottemperanza al Decreto Ministeriale 269/2010, così come è stato concepito, con il consenso dei grandi network del settore, rischia di terremotare il sistema, che pure ha reso importanti servizi alla Nazione".

I bruchi muoiono ma di farfalle non se ne vedono proprio…

di Gossip Particolare Giurato

È passato un anno dalla scadenza dei termini per adeguarsi ai requisiti previsti dal DM 269 e le domande ricorrenti sono: quanti sono gli istituti in regola? Come vengono fatti i controlli? Vengono applicate le sanzioni?

È appena stato pubblicato il DM 115 sulla certificazione e le posizioni dei favorevoli e quella dei contrari alla riforma sono distanti più che mai (vedi pagine precedenti). Opposizioni incrociate, coinvolgimenti politici e ricorsi presentati o anche solo annunciati rendono sempre più lenta e faticosa l'applicazione in concreto delle nuove regole, mentre le notizie che arrivano in continuazione dal fronte sono a dir poco inquietanti.

Solo in ottobre:

- l'Osservatorio ASSIV ha comunicato che, nel secondo trimestre 2014, l'utilizzo degli ammortizzatori sociali nel settore è più che raddoppiato, con 1.014.264 ore di Cig straordinaria (+135% rispetto al primo trimestre) e la quadruplicazione delle aziende che ne hanno fatto ricorso, passate da 18 a 89**.** Tra aprile e giugno 2014 sono usciti dal settore oltre 3.000 lavoratori, con 954 richieste di mobilità e 2.125 domande di disoccupazione;
- Axitea, uno dei maggiori gruppi italiani con oltre 1500 addetti, systems integrator di grandi retailer internazionali e numerosi gruppi bancari, ha informato il mercato di aver presentato ricorso ex art. 161 della Legge Fallimentare per un "concordato in bianco", gettando nel panico dipendenti e fornitori;
- i giornali hanno dato notizia che la prefettura di Roma ha sospeso per infiltrazioni mafiose la licenza dello storico istituto Città di Roma, che impiegava centinaia di guardie giurate in servizio all'Ambasciata USA, Bankitalia, RAI, Agenzia delle Entrate, ministeri e varie infrastrutture critiche della capitale.

Nell'ambiente si parla ormai di "business continuity" non per partecipare ai piani di sicurezza delle infrastrutture critiche in veste di fornitori – come sarebbe normale attendersi dalle imprese di questo settore – ma per gestire i propri default.

È dunque comprensibile, anche se paradossale, che in questa situazione l'utenza grande e piccola, diretta e indiretta, stia cercando di capire come mettersi in sicurezza rispetto non agli attacchi dall'esterno ma ai problemi attuali o futuri dei propri fornitori di vigilanza.

Non è un caso che le banche italiane stiano studiando con attenzione le modalità di cash-management adottate negli altri paesi dell'eurozona, per individuare soluzioni che le mettano al riparo da sciagurati episodi simili a quelli dello scorso anno (vedi "2013, odissea in sala Conta" - Essecome 3/2014).

Anche la filiera tecnologica (vendor, installatori) sta riconsiderando legami di partnership anche importanti e di lunga durata, a causa dell'imbarazzante inaffidabilità che sta emergendo su tre fronti cruciali:

a) finanziario per ripetuti mancati pagamenti; b) operativo per inadempienze esecutive a danno dei clienti finali; c) commerciale per azioni di concorrenza sleale sugli stessi clienti finali.

Per completare il quadro, in una tavola rotonda a Forum Banca 2014, tre (su tre) responsabili della sicurezza di altrettante grandi banche italiane hanno dichiarato di aver proposto ai propri fornitori di vigilanza e trasporto valori di partecipare al rapporto con clienti comuni, come viene fatto oltre confine, senza ottenere risposta. I tre su tre hanno concluso che

gli operatori italiani preferiscono strapparsi servizi di basso valore abbassando i prezzi, piuttosto che investire in organizzazione per aumentare la gamma dei servizi a valore aggiunto, come invece fanno di prassi gli operatori stranieri.
Operatori che (i tre hanno aggiunto) prima o poi verranno chiamati a intervenire nel mercato italiano per realizzare i modelli di business richiesti dai grandi clienti internazionali.
Fuori dalla metafora dei bruchi e delle farfalle che avevamo utilizzato l'anno scorso per descrivere il processo evolutivo che la categoria sta affrontando, sembra che gran parte degli istituti di vigilanza cresciuti nel recinto protettivo di Tulpswood non riesca proprio adeguarsi alla nuova situazione di mercato, non alla nuova normativa.
È indubbio che la concomitanza tra una crisi economica dura e prolungata, un cambio della domanda strutturale e l'arrivo di nuove regole cogenti avrebbe messo in difficoltà qualsiasi settore produttivo, anche formato da imprese più solide e meglio gestite. Per la vigilanza italiana è diventata una tempesta perfetta.

Sicurezza annuncia un nuovo evento nel 2015

a cura della Redazione

Reti energetiche e informatiche, sistema sanitario, mondo finanziario, approvvigionamento alimentare e idrico, trasporti, trattamento di sostanze pericolose, amministrazione pubblica: ogni giorno il mondo della tecnologia e dei servizi della sicurezza lavora per garantire il funzionamento delle cosiddette "infrastrutture critiche" e dei loro utenti, mettendo in campo personale specializzato e tecnologie all'avanguardia. Un settore in sviluppo in Italia (+1% nel 2013) e all'estero, che coinvolge luoghi pubblici, ma anche le nostre case, i luoghi di cultura, gli esercizi commerciali, le banche si rivela sempre più importante anche nelle città e nei centri abitati di ogni dimensione.

I NUMERI E LE NOVITA' DELL'EDIZIONE 2014 SICUREZZA, Biennale Internazionale di Security e Fire Prevention, apre i battenti **dal 12 al 14 novembre 2014, a Fiera Milano- Rho** con numeri importanti e una crescita dello spazio espositivo intorno al +**15%** rispetto all'edizione precedente. In crescita anche la presenza estera, sia in termini di superficie occupata (**+60%**) che di espositori (**+50%**), con aziende provenienti da **26 Paesi** (Australia, Austria, Belgio, Canada, Cina, Danimarca, Francia, Germania, Giappone, Hong Kong, Israele, Italia, Korea, Olanda, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Romania, Russia, Spagna, Svezia, Svizzera, Taiwan, Turchia, UK, USA).

LE INIZIATIVE A SUPPORTO DELLO SVILUPPO DEL BUSINESS ALL'ESTERO

Fornire alle aziende strumenti utili allo sviluppo del proprio business in Italia e all'estero è uno degli obiettivi di una manifestazione come Sicurezza. A questo proposito, e guidati dalle richieste delle imprese stesse, l'organizzazione ha lavorato per portare in Fiera **107 buyer** provenienti dal **27 Paesi** (Algeria, Arabia Saudita, Belgio, Bosnia, Bulgaria, Croazia, Egitto, Emirati Arabi, Francia, Grecia, Iran, Israele, Marocco, Oman, Polonia, Portogallo, Qatar, Romania, Russia, Serbia, Slovenia, Spagna, Sudafrica, Turchia, Tunisia, Ucraina, Ungheria). È un'iniziativa che sicuramente aiuterà le imprese che vogliono esplorare nuovi confini a entrare in contatto con mercati, soprattutto all'est, nel Medio Oriente e Maghreb, in cui la domanda di sicurezza è crescente.
Inoltre per agevolare i contatti tra le aziende, interessate a espandere il proprio giro di affari, e i buyer, Sicurezza 2014 offre **EMP** (EXPO MATCHING PROGRAM), una piattaforma software grazie alla quale espositori e buyer possono incontrarsi virtualmente già prima della manifestazione, per scegliere i partner del proprio business e rendere più proficuo l'incontro in fiera.

LA NUOVA FORMULA PER IL 2015

Anche guardando a potenziali sinergie con Expo Milano 2015, Fiera Milano ha annunciato un'importante notizia: dall'anno prossimo SICUREZZA, da trent'anni biennale negli anni pari, si terrà negli anni dispari, collocazione che garantisce un miglior posizionamento nel calendario internazionale.
Dopo il 2014, l'appuntamento sarà dunque dal 16 al 18 settembre 2015.
"*Ogni manifestazione* – ha spiegato **Roberto Foresti**, **Direttore Commerciale, Internazionale e Sviluppo di Fiera Milano** – *è e deve continuare ad essere uno strumento a servizio del mercato. Certo, SICUREZZA ha raggiunto importanti obiettivi, ma*

SuperLoLux HD2™

Nuove Camere CCTV JVC Super LoLux HD2

NOTTI D'ESTATE

DAL TRAMONTO ALL' ALBA CON SLL HD2

Combinando le alte prestazioni con la risoluzione FULL HD, la prossima generazione di telecamere Super LoLux HD2 (modelli EX) può offrire una superiore riproduzione dei colori anche con poca luce.

Le nuove telecamere JVC Super LoLux HD2 IP offrono eccezionali prestazioni e precisa riproduzione dei colori e sono equipaggiate con nuovi sensori CMOS sviluppati per ottenere eccezionali prestazioni in condizioni di scarsa luminosità, garantendo risoluzioni in full HD 1080p. La sensibilità è stata notevolmente migliorata rispetto alla camere della prima generazione e i nuovi modelli SLL HD2 (EX) garantiscono colori e dettagli impressionanti – senza l' utilizzo di LEDs – con livelli di luce di soli 0.05 lux.

I sei modelli della gamma SLL HD2 sono costituiti da tre camere box, due dome da interni e una dome da esterni grado IP66, ognuna con incluso il supporto multicodec M-JPEG, MPEG-4 e H.264 High Profile. E'stata inoltre migliorata la compensazione del controluce per rendere un'ottimale qualità dell'immagine, in particolare nelle zone difficili, l'elaborazione intelligente delle immagini assicura inoltre una ripresa ottimale indipendentemente dalle condizioni di illuminazione.

Precedente Telecamera SLL HD
(immagine reale ripresa a 0.1 lux)

Nuova Telecamera SLL HD2
(immagine reale ripresa a 0.1 lux)

- Nuova generazione sensibilità
- Eccezionali dettagli e colori
- Miglioramento delle prestazioni WDR

Per ulteriori informazioni sulle nostre soluzioni CCTV, si prega di visitare www.jvcpro.it/cctv.

non possiamo fermarci. Il nostro compito è stimolare il comparto a trovare nuovi ambiti di sviluppo, anticipare i trend e individuare i bisogni di produttori e utilizzatori. Ecco perché, dopo aver ascoltato la voce delle aziende attraverso un' indagine Demoskopea, abbiamo scelto di fare un nuovo passo avanti. Non solo infatti SICUREZZA troverà una nuova collocazione temporale, ma progettiamo un allargamento ad alcuni settori che, nell'epoca 'dell'internet of things', devono avere la nostra attenzione. Tutto questo, in aggiunta all'alto livello tecnologico e alla qualità del design dei prodotti made in Italy, la renderà un evento di sempre maggiore attrattiva internazionale, capace di competere con le altre grandi fiere di settore".

Così, oltre alla **security**, che rimane il core business della manifestazione, a **SICUREZZA 2015** si guarderà all'**"internet of things"** in cui le "cose" diventano smart e dialogano tra loro e tutto – dalle infrastrutture, al mondo industriale, fino ai singoli - è ormai collegato a un dispositivo digitale e ad una rete. In questo mondo interconnesso non si può trascurare la valenza trasversale della sicurezza, che diventa sempre più integrata con altri sistemi e si allarga a comparti sinergici.

Per questo, tra i comparti che troveranno sempre più spazio dal prossimo anno ci sono la **domotica e agli edifici intelligenti**, ovvero la gestione integrata e di tutti i sistemi operativi di un edificio in modo da garantire maggiore efficienza e sostenibilità, la **cyber security** che, in un mondo sempre più connesso sta assumendo un ruolo chiave per garantire le attività commerciali online e contrastare frequenti e sofisticati attacchi a banche e istituzioni e la **sicurezza stradale** che comprenderà sia soluzioni di illuminazione urbana che veicoli speciali e sistemi GPS. A questo si aggiungeranno prodotti e servizi **antincendio** sia per quanto riguarda la rilevazione che lo spegnimento e i dispositivi del mondo **safety**, ovvero agli apparati che fanno riferimento all'incolumità della persona, antinfortunistica e DPI (Dispositivi Protezione Individuale).

A Medity 2015 grandi novità per gli operatori del Centro-Sud

a colloquio con Antonio Razzano, presidente MEDITY

Come verrà impostata MEDITY nel 2015, la terza edizione della manifestazione che si è ormai affermata presso gli operatori come l'evento di riferimento per il mercato della sicurezza del Centro-Sud?

Gli ottimi risultati delle due edizioni precedenti ci hanno confermato che gli operatori del Centro Sud vogliono che si continui ad organizzare un evento sul territorio, un evento che affronti l'argomento 'sicurezza' in modo globale, a 360°.

Dopo le prime due edizioni organizzate con un'impostazione tipicamente espositiva, si è deciso di organizzare nel 2015 una convention di due giorni, con desk messi a disposizione delle aziende partecipanti. In questo modo si verrà a consolidare per gli operatori un appuntamento ricorrente con una doppia impostazione: convention negli anni dispari, expo negli anni pari.

messe frankfurt

Una caratteristica molto apprezzata del format di MEDITY è la possibilità di incontrare le categorie professionali: progettisti, periti, architetti, ingegneri ecc. Cosa verrà proposto nel 2015?

Uno degli obiettivi di MEDITY è quello di coinvolgere le diverse categorie di professionisti, organizzando in modo sinergico eventi importanti destinati alla formazione continua e all'aggiornamento, con rilascio di crediti formativi. Questa impostazione ha determinato una risposta forte e adesioni importanti da parte degli Ordini e dei Collegi Professionali della Campania e non solo, grazie anche all'interesse dimostrato dal Corpo dei Vigili del Fuoco sia a livello provinciale che regionale, che hanno organizzato seminari sul tema FIRE. Nel 2015, per la prima edizione della convention, vogliamo organizzare anche seminari con prove pratiche con il coinvolgimento di aziende, progettisti, installatori e manutentori. Vogliamo, in altre parole, ricostruire la filiera della sicurezza, dando la massima importanza all'utilizzo corretto e all'installazione "a regola d'arte" delle apparecchiature progettate per la prevenzione dei reati e la difesa delle persone e delle cose.

Possiamo anticipare qualche novità sui mercati verticali della sicurezza fisica, in particolare retail, vigilanza e residenziale?

Già nell'ultima edizione abbiamo iniziato una collaborazione importante con le associazioni degli istituti di vigilanza che avuto un forte successo. Nel 2015 vogliamo allargare l'orizzonte, organizzando sessioni dedicate all'IP e al mondo dell'ICT, alla vigilanza e al retail, con il coinvolgimento delle rispettive filiere: le associazioni di categoria, i progettisti, i produttori di apparecchiature, i systems integrator, gli installatori, i fornitori di servizi, passando per gli organi di comunicazione specializzata.

In questa prima edizione, vogliamo anche coinvolgere e mettere confronto esperienze di progettazione, installazione e manutenzione recepite e attuate in altri paesi europei, un tavolo tecnico di confronto per scambiare cultura e esperienze, realizzando in questo modo il nostro slogan "Oltre la sicurezza".

Sarà quindi un'occasione nella quale affrontare gli argomenti su una base innovativa di dialogo e di confronto, senza il condizionamento della modalità espositiva.

ALESSIO ELETTROSICUREZZA SRL
(+39) 0423 493602
www.alessioelettrosicurezza.it

Point Security Service (P.S.S.)

La piattaforma di supervisione Point Security Service (P.S.S.) è stato ideata e progettata in base alle reali esigenze degli operatori nel settore dei sistemi di sicurezza, antintrusione, rilevazione incendio, controllo accessi e tvcc. Point Security Service può essere utilizzata per i processi evoluti di manutenzione e post vendita, è volta ai sistemi di building automation, per gestire una concreta e ideale area di lavoro e di processo di diversi protocolli, quali Konex, Profibas e PLC, e rappresenta una nuova opportunità di crescita per le aziende legate al mondo della security&safety e della grande distribuzione. Particolare attenzione è stata dedicata allo sviluppo dell'area Saving Energy. Sono state utilizzate competenze e esperienze degli operatori del settore per creare un focus group su scala nazionale e poter usufruire di questo strumento per personalizzare i propri impianti, centralizzare le proprie tecnologie, utilizzando un modello di lavoro intraprendente giovane e dinamico.

ASSA ABLOY ITALIA S.P.A.
(+39) 051 6812411
www.assaabloy.it

Assa Abloy presenta la prima serratura elettronica wireless

Aperio® è una tecnologia che consente di integrare facilmente, e con un prezzo ragionevole, le porte di sicurezza a un sistema di controllo accessi nuovo o già esistente, consentendo di gestire le autorizzazioni d'ingresso in modalità online. Gli utenti, infatti, possono ottenere in tempo reale le informazioni sullo stato della serratura grazie a un sistema facile da installare, che non va ad alterare la struttura della porta e utilizza un lettore RFID.
Aperio® L100 a marchio CE è conforme alle norme EN179, En 179, EN 1125, EN12209, garantendo una resistenza fisica ottimale anche con temperature estreme (fino a -65° C), il grado di protezione IP55 ne permette l'utilizzo su porte esterne con particolari requisiti di sicurezza.
ASSA ABLOY completa così la propria gamma di soluzioni wireless per le porte.

AVOTEC SRL
(+39) 0362 347493
www.avotec.it

Serie NOVA: il restyling di un MITO

Nuove idee e nuove soluzioni sono da sempre una prerogativa di Avotec che, con NOVA, ha voluto riprendere il design della EKO K, un MITO, mantenendo la struttura metallica ma con un cuore nuovo che annuncia messaggi e a segnala acusticamente gli interventi di allarme, in funzione dell'esigenza. Il diffusore di luce, una nuovità di Avotec, garantisce al lampeggiante ottima visibilità anche di giorno.
I colori del coperchio, metallizzati e micalizzati, sono un ulteriore proposta che viene rivolta al mercato.
NOVA J è la sirena tradizionale, con comando acustico di allarme e un comando per la segnalazione di "allarme inserimento" e "allarme disinserimento". L'uscita di manomissione è garantita in eterno con contatti reed magnetici e il rilevamento di schiumogeni è ottenuto dall'efficiente circuito "AVOTEC". Il funzionamento della sirena è supervisionato: magnetodinamica, lampeggiante, batteria e tensione d'ingresso sono controllati in tempo reale. È inoltre presente un led on board che indica la tipologia di anomalia.

CAME S.P.A.
(+39) 0422 4940
www.came.com

Da Came il sistema di controllo accessi per EXPO 2015

Came, azienda leader nella home & building automation, presenta l'innovativo sistema di controllo dei passaggi pedonali e carrabili dell'Esposizione Universale, in grado di gestire la sorveglianza, il comando e la regolazione dei dispositivi di automazione degli ingressi pedonali e veicolari, dei parcheggi, dei padiglioni e delle altre infrastrutture del sito espositivo. Fulcro della piattaforma è il nuovo tornello a tripode in acciaio Inox, in grado di gestire la grande complessità di dati connessi alla lettura di tutti i tipi di titoli d'ingresso, all'elevato numero di periferiche e di visitatori da gestire in contemporanea. Completo di testa di lettura titoli con display grafico da 7 pollici, il tornello "intelligente" di Came potrà validare biglietti in formato cartaceo, QR Code, RFID o NFC, consentendo a visitatori e espositori di accedere anche da mobile. Completa la soluzione un sistema sinottico di controllo per gestire le automazioni presenti sulla piattaforma di Expo Milano 2015.

DIAS SRL
(+39) 02 38036901
www.dias.it

La centrale Magellan MG5050 di Paradox

La centrale MG5050 distribuita da DIAS è una soluzione rivolta particolarmente alla protezione in ambito residenziale. Supporta due aree separate, gestisce fino a 32 zone senza fili con una protezione continua grazie a tre livelli di inserimento - perimetrale, notte e totale - e alla funzione StayD di Paradox, che consente di lasciare il sistema sempre inserito, da escludere solo quando si entra o si esce dall'ambiente protetto. Con attenzione alle necessità dell'installatore, MG5050 offre semplicità di installazione e di manutenzione e permette di ampliare facilmente il sistema già installato. MG5050 supporta la linea completa di prodotti senza filo Magellan, compatibile con la tastiera TM50 touchscreen Paradox con ampio schermo ad alta risoluzione di 5" in ben 7 colori, utilizzabile anche come cornice digitale. MG5050 è compatibile con il modulo PCS250 per rete GSM/GPRS con invio e gestione via SMS e l'applicazione per smartphone iParadox disponibile per Android e iOs tramite il modulo IP150. DIAS a SICUREZZA 2014: PAD 3 STAND M10

EKEY BIOMETRIC SYSTEMS SRL
(+39) 0471 922 712
www.ekey.net

ekey net, la soluzione in rete

Net è la soluzione ideale per aziende di ogni dimensione per risparmiare i costi per chiavi o badges perduti
ekey net è un sistema di controllo accessi collegabile a una rete con struttura client/server, e include controllo accessi, rilevamento presenze, accesso a PC e stampanti. I collaboratori vengono abilitati con un semplice passaggio del dito, con scansione dell'impronta sicura e semplice. Sono gestibili fino a 10 siti/80 lettori e varie aree d'accesso, per aprire porte/cancelli/sistemi d'allarme, rilevare i tempi di lavoro, azionare sistemi di cassa…
Il rilevamento dati è centralizzato, con possibilità di impiego trasversale su più siti, verificati da protocollo. Sono disponibili vari modelli di licenza quali business, light e com con diverse caratteristiche offerte dipendono, e lettori tipo standard e combinati, che permettono l'apertura anche con un chip RFID.

I modelli S, M e L hanno diverse capacità di memoria, da ca. 20 fino a ca. 1000 utenti, con lettori in versione (da parete, da incasso, integra, controllori e accessori.

ERMES ELETTRONICA
(+39) 0438 308470
www.ermes-cctv-com

Le comunicazioni nei parcheggi multipiano

I sistemi audio Over IP della serie EASY risolvono in modo semplice e funzionale le diverse necessità di comunicazione nei parcheggi multipiano. La gamma EASY offre apparati adatti ad essere installati come citofoni di servizio presso le barriere di ingresso o alle bigliettatrici automatiche, come unità per chiamate di emergenza (SOS) nelle aree di sosta dei veicoli o all'interno degli ascensori, e come diffusori per musica di sottofondo, annunci commerciali o comunicazioni di servizio.
Gli apparati utilizzano il protocollo di comunicazione Peer-To-Peer sviluppato da ERMES che semplifica progettazione, manutenzione e installazione dei sistemi integrando tutte le funzioni in un'unica piattaforma software basata su apparati stand alone che non necessitano di server o altri apparati centralizzati di gestione. Questi sistemi Over IP possono essere gestiti sia localmente (LAN) sia da remoto in ambito geografico più vasto (WAN) da un centro servizi, oppure in mobilità dal personale reperibile grazie ad un'apposita APP.

FRACARRO RADIOINDUSTRIE SPA
(+39) 0423 7361
www.fracarro.it

Gamma SDI Fracarro per videosorveglianza in alta definizione

Le nuove soluzioni SDI Fracarro consentono la realizzazione di impianti ad altissima risoluzione utilizzando il tradizionale cavo coassiale, senza dover contare su specifiche competenze in ambito networking.
L'intera gamma è in grado di gestire risoluzioni 1080P Full HD real time e comprende: telecamere da interno e da esterno (box, infrarossi e dome), DVR, di cui uno ibrido che consente di collegare telecamere Full HD e analogiche, monitor LCD e ripetitori di segnale SDI.
I prodotti si caratterizzano per l'estrema semplicità di utilizzo e la perfetta integrazione con le altre soluzioni videosorveglianza Fracarro: sono infatti dotati della stessa interfaccia, delle medesime modalità di installazione e possono utilizzare le stesse applicazioni, ad esempio Fracarro iDVR per la gestione remota degli impianti da smartphone.

GUNNEBO ITALIA SPA
(+39) 02 267101
www.gunnebo.it

SpeedStile Gunnebo

La gamma di varchi SpeedStile si rinnova: tecnologia e design trasformano la barriera in elemento decorativo che impreziosisce il suo contesto. La nuova gamma comprende soluzioni per tutte le esigenze, con quattro linee di varchi pedonali. La linea FLs, con ante a battente motorizzato e innovativi sensori, unisce un ingombro ridotto a un'elevata sicurezza.
I varchi FL sono disponibili con ante di cristallo a battente a tutta altezza
I varchi con ante scorrevoli SpeedStile FP e BP sono proposti con nuovi materiali e finiture originali.
Per le esigenze di architetti e progettisti, Gunnebo ha creato la serie DS, che permette di personalizzare gli elementi scelti incorporandovi materiali nuovi e originali, oltre a sorprendenti effetti di luce.
Una vasta gamma di colori è disponibile in versione lucida e opaca per i coperchi delle serie FLs DS e per i pannelli laterali delle serie BP e FP DS.
Sono inoltre disponibili una selezione di inserimenti per le serie BP e FP DS che comprendono Fibra di Carbonio Bianca, Antracite e Nera.

HESA SPA
(+39) 02 380361
www.hesa.com

NVR-ELITE16 di HESAVision

Il videoregistratore digitale NVR per 16 telecamere IP di HESAVision, con porta HDMI per monitor locale, supporta 2000 telecamere IP di 82 marche diverse anche con modalità di configurazione automatica. Grazie al design compatto, facilità di utilizzo e qualità d'immagine, è ideale in ogni tipo di installazione, con un ottimo rapporto qualità/prezzo.
PRESTAZIONI • Sistema operativo Linux embedded • Connessione remota con Client browser • Gestisce fino a 16 connessioni remote contemporanee • Visualizzazione locale con interfaccia HDMI o VGA • Supporta fino a 2000 modelli di telecamere IP di 82 marche diverse • Programma FINDNVR per impostazione automatica accessi da cellulare • Integrazione modulo I/O delle telecamere • Moduli esterni ingresso/uscita I/O • 2 porte Gigabit RJ45 • Gestione livelli RAID 0, 1, 5, 10 per prevenire perdita dati • Possibilità di alloggiare fino a 8 dischi SATA II da 3.5" • Notifiche eventi tramite e-mail • Visualizzazione video in tempo reale tramite applicazione per Android e iPhone. **HESA a SICUREZZA 2014: PAD. 3 STAND K01-L01-L10**

HIKVISION ITALY S.R.L.
(+39) 0438 6902
www.hikvision.com

Hikvision presenta le telecamere Fisheye con funzionalità Smart

Avere sotto controllo cosa sta succedendo in una scena e offrire un'immagine globale dell'area protetta, è un'esigenza molto diffusa. Inquadrando ogni angolo della scena ripresa, Fisheye di Hikvision offre immagini a risoluzione megapixel, unitamente alle elevate prestazioni degli illuminatori IR integrati e alle prestazioni Smart, rendendola una soluzione ideale per applicazioni di ripresa in ambienti interni ed esterni, come uffici openspace, luoghi pubblici, ristoranti, centri commerciali, aeroporti, parcheggi e molti altri siti.
Il design accattivante può incontrare esigenze per applicazioni specifiche, rendendola non facilmente identificabile.
La Rivelazione di Intrusioni all'interno di aree configurabili oppure di attraversamento di piani tracciati direttamente sull'immagine, garantiscono discriminazione di allarmi indesiderati nella scena ripresa.
Le telecamere Fisheye di Hikvision sono disponibili in diverse versioni per risoluzione e funzionalità incluse.

HONEYWELL
(+39) 02 4888051
www.honeywell.it

Sensori DUALTEC® DT8016AF4 e DT8016MFA

I sensori di movimento DT8016AF4 / DT8016MF4 sono progettati da Honeywell per esigenze diverse del mercato. Per ambienti commerciali medio-grandi è disponibile il sensore Grado 3, per gli altri ambienti è utilizzabile il sensore di Grado 2. Il sensore DT8016AF4 con funzione antimascheramento Honeywell offre una soluzione Grado 3 affidabile e brevettata per eliminare falsi allarmi. Inclusa tecnologia di elaborazione segnali DualCore® per aree difficili da proteggere con soluzioni di tipo standard. Il sensore integra cinque soluzioni brevettate per migliorare affidabilità, installazione e evitare i falsi allarmi.
Il design con connettori plug-in facilita l'installazione. Vengono utilizzati resistori RFL integrati, con migliore funzionalità del test di movimento per risparmiare altro tempo nell'installazione. I sensori DT8016AF4/ DT8016MF4 garantiscono ottime prestazioni con la tecnologia a microonde e la X-Band combinata con ottica a specchio di sensibilità uniforme.

KABA S.R.L.
(+39) 051 4178311
www.kaba.it

Kaba presenta la nuova "chiave smart" con chip RFID integrato

La chiave smart di Kaba soddisfa i più recenti standard tecnologici ed è compatibile con altre soluzioni di controllo accessi, come Kaba evolo e Kaba exos 9300 e con i componenti Kaba, come il cilindro digitale, il lettore o la maniglia c-lever.
Per la gestione flessibile delle autorizzazioni di accesso, queste sono controllate dal chip RFID integrato nella testa della chiave e programmate con il lettore da tavolo Kaba, con il software Kaba evolo o con il sistema Kaba exos.
La nuova chiave smart è il supporto di accesso universale per tutti i sistemi di controllo accessi di tipo meccatronico, elettronico o meccanico. La chiave è compatibile con tutti i sistemi meccanici Kaba: Kaba maTrix, Kaba experT, Kaba experT plus, Kaba quattropluS e Kaba penta.
Il design rinnovato e adattato alla linea Kaba evolo, è facile da personalizzare e organizzare: le chiavi si differenziano grazie alle clip in sei diversi colori (argento, giallo, verde, blu, viola e rosso), sostituibili in tutta praticità.

MICROTEL S.R.L.
(+39) 0735 90605
www.microtelweb.com

Da Microtel telecamera da incasso DAY&NIGHT

Telecamera a colori DAY&NIGHT da incasso in un solo frutto interruttore, con 8 led IR ad accensione automatica al crepuscolo. Consente riprese anche in condizioni di oscurità, è dotata di uscita audio dedicata (optional). Con la possibilità di un collegamento diretto a monitor o impianto di registrazione, rappresenta una soluzione ottimale per ottenere, a costi contenuti, immagini di buona qualità e prestazioni analoghe alle telecamere tradizionali. Compatibile e conforme alle serie civili più diffuse in commercio, viene posizionata a 1/1,50 mt. direttamente all'interno della scatola 503, tenendo conto dell'angolo di ripresa voluto: le ridotte dimensioni,45x45x25mm., rendono particolarmente discreta la presenza nell'ambiente.
Ottica PIN HOLE / 3,6mm - Elemento sensibile CMOS 1/3" - Risoluzione orizzontale 520 linee TV –
Pixel 728 x 576 – Sensibilità 1 Lux - Sistema di funzionamento PAL - Angolo di ripresa 65° C - Tensione di alimentazione 12 VDC - Assorbimento solo camera 35 mA - Assorbimento con IR accesi 95 mA

RISCO GROUP SRL
(+39) 02 66590054
www.riscogroup.it

Rivelatori per interni BWare RISCO a Doppia Tecnologia

BWare è la nuova serie di rivelatori per interni RISCO, semplici da montare in ambito commerciale, istituzionale e residenziale. È molto affidabile grazie alle esclusive tecnologie di rilevazione e alla microonda in Banda K, che opera a 24 GH con sensibilità superiore, copertura più uniforme della zona di rilevazione e drastica riduzione dei falsi allarmi.
Inoltre, la microonda in Banda K penetra in misura minore le pareti, evitando falsi allarmi causati dalle persone presenti in aree adiacenti.
BWare è una gamma completa di rilevatori con 5 modelli a Doppia Tecnologia, coperture a 15 e 25 mt. in versione normale e antimascheramento, connessione su BUS RISCO o con collegamenti tradizionali.
I sensori includono anche l'esclusiva tecnologia ACTTM Anti-Cloak Technology, un brevetto RISCO con elevate prestazioni di rilevazione: passa alla modalità a MW se la temperatura dell'ambiente è vicina a quella corporea e riconosce i tentativi di eludere il sensore limitando l'emissione del calore corporeo.

SAET ITALIA SPA
(+39) 06 24402008
www.saetitalia.it

Nuovo Sensore Volumetrico DT Saet DT PLATINO

Rivelatore volum. da interni a doppia tecnologia MW e PIR per installazioni professionali, con sistema GLAS (Global Antimasking System) con funz. accecamento (OR temporaneo) per rilevare i tentativi di autocultamento intrusi. Set di resistenze DEOL di f.l. per singolo e triplo bilanciamento. Portata di 90° a 18m; possibilità di utilizzo di snodo per facilitare installazione.
Antimasking uscita reed o con interfaccia seriale per collegamento con centrali SAET a linea bus seriale Current Loop - Doppio Antimasking su MW e su PIR - Compensazione temperatura - Portata della MW regolabile-Assorb. 26mA in allarme,12mA stand by Microonda: 8dBm 10,525 Ghz. Lente di Fresnel con Look Down Zone.
Memoria di allarme temporizzata
In versione seriale regolabile tramite Touch screen o da Tool di programmazione e portale Web sui parametri: portata, antimascheramento, antiaccecamento, logica AND/OR, livello di sensibilità (bassa / alta), set Home-Industrial (in Home spegne la MW con zona disattivata),led ON/ led OFF.

SATEL ITALIA SRL
(+39) 0735 588713
www.satel-italia.it

Da Versa Plus sicurezza, connettività e integrazione

Versa Plus è la più recente centrale di allarme SATEL, appartenente alla conosciuta serie VERSA. Il sistema costituisce un'ottima soluzione per utenti e installatori che desiderano qualità e funzionalità.
VERSA Plus assicura tutti canali di comunicazione, il comando da remoto e la flessibilità; possiede un'ampia gamma di dispositivi ed accessori compatibili per progettare impianti sulla misura dell'utente.
VERSA Plus è una soluzione ibrida eccezionale, con grande flessibilità: è adatta sia dove è possibile la posa del cablaggio che dove si utilizzi il sistema wireless. È infatti il cuore di un sistema totalmente wireless, con la possibilità di utilizzare anche tastiere senza fili.
VERSA Plus offre un'efficace sistema di notifica integrando differenti canali di comunicazione (TCP/IP, PSTN, GSM/GPRS). La scheda integra i moduli: INT-VG, ETHM-1 e GSM, INT-AV per il controllo remoto, evitando all'installatore di effettuare collegamenti fisici e riducendo notevolmente il tempo di installazione.

SYAC-TB
TECHBOARD SECURITY DIVISION
(+39) 059 289891
www.syac-tb.com

Transcodifica video dinamica e customizzata con tecnologia Streamflex

Gli NVR DigiEye di SYAC-TB, Divisione Sicurezza di TECHBOARD, sono sistemi multifunzionali 8-16 canali IP fino a 3 Mpx, che consentono: funzionamento Pentaplex registrazione/riproduzione/trasmissione remota/backup/controllo PTZ - gestione remotizzata di video/allarmi - teleconfigurazione su LAN e reti a banda ridotta, da postazioni multiple web e workstation di centralizzazione - supervisione via app. Gli NVR DigiEye adottano tecnologia proprietaria StreamFlex per transcodifica video dinamica e customizzata: DigiEye esegue streaming video live con risoluzione originaria della telecamera; in caso di trasmissione video Mpx su reti a banda limitata, la tecnologia StreamFlex consente la selezione di diversi livelli di risoluzione video/qualità/framerate per ogni connessione, con riproduzione video eccellente in ogni condizione, senza influenzare la qualità della registrazione. I sistemi DigiEye sono Made in Italy, progettati e sviluppati all'AREA SCIENCE PARK di Trieste e prodotti a Modena.

TSEC SPA
(+39) 030.5785302
www.tsec.it

CLV - a vista - Una nuova generazione di sensori inerziali evoluti

I sensori inerziali CLIC - serie CLV si staccano dalletecnologie del passato, grazie a un innovativo principio magnetico per rilevare le vibrazioni.
Il principio di funzionamento proprietario ibrido inerziale/magnetico consente di superare i limiti tipici delle tecnologie passive tradizionali a sfera, a lamelle o a bilancieri.
Grazie a un accurato progetto, la taratura dei campi magnetici ha permesso di realizzare sensori che rispondono alle vibrazioni come i modelli più diffusi di sensori tradizionali. La sfera viene mantenuta in equilibrio da campi magnetici interni per poter installare il sensore nelle posizioni più a rischio di azioni di scasso senza vincoli di orientamento e posizione tipici della sensoristica a sfera tradizionale, con un aumento della sicurezza dell'impianto.
Gli inerziali CLIC – CLV offrono un elevato grado di compatibilità con le schede di analisi più diffuse, anche in ambito wireless. Disponibili anche le versioni con contatto Grado 3 integrato (mod. CLV-03).

VIDEOTREND SRL
(+39) 0362 1791300
www.videotrend.net

Videotrend presenta le ultime novità Dahua per ALPR

Videotrend annuncia il lancio dei nuovi prodotti IP Dahua per applicazioni ALPR (Auto Licence Plate Recognition), telecamere studiate per il controllo del traffico e adatte al rilevamento targhe.
Grazie all'impegno del reparto R&D, Videotrend offre un sistema completo, efficace e competitivo per la gestione di tale applicazioni, con licenza sw proprietaria CENTER-L64, ultima implementazione della nota piattaforma CENTER in due versioni: CENTER324 (fino a 4 varchi) e CENTER 428 (fino ad 8 varchi).
La telecamera fornisce uno stream primario da 8Mb/s con le informazioni necessarie per individuare e catalogare le targhe, grazie ad OCR integrato. L'apposito database archivia contenuti e genera eventi: apertura cancello, avviso operatore e altre specifiche. Videotrend, grazie ai significativi e crescenti investimenti di Dahua in R&D e alla rete capillare di distributori, professionisti della sicurezza, è sempre più leader nel settore, riconosciuto nel mercato italiano a seguito delle strategie di sviluppo intraprese.

Fiere calendario

SECURITY CHINA 2014
28-10-14 **31-10-14**
Pechino, China

EXPOPROTECTION 2014
04-11-14 **06-11-14**
Parigi, Francia

ISRAEL HLS 2014-TEL AVIV
11-9-2014 **11-12-2014**
Israel HLS 2014

SICUREZZA 2014
12-11-14 **14-11-14**
Milano, Italia

TRANSPORT SECURITY EXPO
12-2-2014 **03-12-014**
Londra, Great Britain

INTERSEC
1-18-2015 **1-20-2015**
Dubai, U.A.E.

SECURITY FOR RETAIL FORUM
1-23-2015 **1-23-2015**
Milano, Italia

COUNTER TERROR EXPO
4-21-2015 **4-22-2015**
Olympia, London

VIGILANZA E DINTORNI-CONFERENCE EXPO
MAGGIO
Caserta, Italia

IFSEC 2015
7-16-2015 **6-18-2015**
London, Great Britain

SICUREZZA 2015
9-16-2015 **9-18-2015**
Milano, Italia

CPSE EXHIBITION 2015
10-29-2015 **11-1-2015**
Shenzhen, China

Partner Essecome

AELETTRONICA GROUP S.R.L	pag 91	www.aelettronicagroup.com
ALESSIO ELETTROFORNITURE	pag 49, 99	www.alessiosicurezza.it
ALLEGION	pag 26	www.allegion.com
ANIVP	pagg 81-82, 84	www.anivp.it
ASSA ABLOY	pagg 9, 99	www.assaabloy.it
ASSICUREZZA	pagg 86-87	www.assicurezza.it
AVIGILON	pagg 13	www.avigilon.com
AVOTEC	pagg 59-61, 99	www.avotec.it
AXIS COMMUNICATION	pagg 71-74	www.axis.com
CAME S.P.A.	pag 100	www.came.com
CANON	pagg 23, 27, 32-33	www.canon.it
CITEL	pagg 41-42, 44-45	www.citel.it
DIAS	pag 100, III copertina	www.dias.it
EKEY BIOMETRIC SYSTEMS	pagg 15, 56-58, 100	www.ekey.net
ERGONOMIC SOLUTIONS	pagg 76, 78-79	www.ergonomic-solutions.net
ERMES	pagg 51, 54-55, 101	www.ermes-cctv.com
EURALARM	pagg 8-10, 12	www.euralarm.org
FONDAZIONE HRUBY	pagg 30-31	www.fondazionehruby.org
FRACARRO	pagg 83, 101	www.fracarro.it
GAZZOLI ENGENEERING	pagg 36-37	www.gazzoli.it
GUNNEBO	pagg 17, 101	www.gunnebo.it
HESA	copertina, 46-47, 102	www.hesa.it
HI-CARE	pagg 18-20	www.hi-care.eu
HIKVISION	pagg 77, 102, IV copertina	www.hikvision.com
HONEYWELL	pagg 62-64, 102	www.honeywell.it
INTERSEC 2015	pag 96	www.intersecexpo.com
ISEO SERRATURE	pag 21	www.iseoserrature.it
JVC	pag 93	www.jvcpro.it
KABA	pag 103	www.kaba.it
MEDITY	pagg 97-98	www.medity.it
MICROTEL	pagg 67-69, 103	www.microtelweb.com
MILESTONE SYSTEMS	pagg 32-33, 34-35, 38,40	www.milestonesys.com
ONVIF	pagg 14-16	www.onvif.org
PYRONIX	pag 39	www.pyronix.com
RISCO	pagg 43, 52-53, 103	www.riscogroup.com/italy
RSI	I romana	www.videofied.com
SAET	pag 104	www.saetitalia.it
SATEL	II copertina, 104	www.satel-italia.it
SAVV	pag 85	www.savv.it
SECURITY ESSEN	pagg 22, 24-25	www.security-essen.de
SICUREZZA 2014	pagg 92,94-95	www.sicurezza.it
SIEMENS	pagg 11, 28, 65-66	www.siemens.it/securityproducts
SYAC-TB	pag 104	www.syac-tb.com
T-SEC	pagg 48, 50-51, 105	www.tsec.it
VANDERBILD	pag 29	www.vanderbiltindustries.com
VIDEOTREND	pagg 2 - 3, 105	www.videotrend.net
VIGILO4YOU	pag 89	www.vigilao4you.it
ZUCCHETTI AXESS	pagg 38, 40	www.zucchettigroup.com